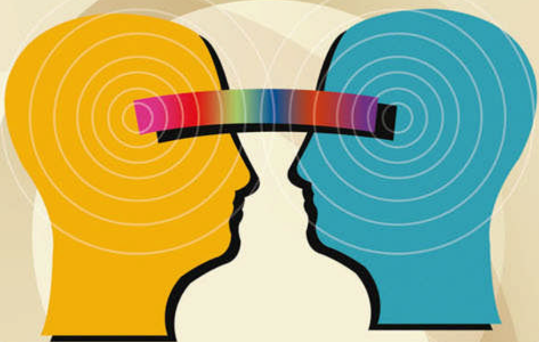
البرمجة اللغوية العصبية
والأثر النفسي للألوان



الدكتور محمد يوسف رجب الهاشمي

الأهلية للنشر والتوزيع

البرمجة اللغوية العصبية

والأثر النفسي للألوان

الأهلية للنشر والتوزيع

الفرع الأول ـ التوزيع

المملكة الأردنية ـ عمان

وسط البلد ـ شارع الملك حسين ـ بجانب مطعم القدس

هاتف: ٤٦٣٨٦٨٨ ـ فاكس ٤٦٥٧٤٤٥

ص.ب: ٧٧٧٢ عمّان ١١١١٨ الأردن

الفرع الثاني ـ المكتبة

وسط البلد ـ شارع الملك حسين

بجانب البنك المركزي ـ مكتب المقاصة

مقابل طيران الشرق الأوسط

هاتف: ٤٦٢٧٠٦١ ـ ٤٦٢٧٠٦٠

مكتب بيروت

بيروت ـ بئر حسن ـ شارع السفارات

هاتف: ٠١/٨٢٤٢٠٣ مقسم ١٩

البرمجة اللغوية العصبية والأثر النفسي للألوان
إعداد: الدكتور محمد يوسف رجب الهاشمي

الطبعة العربية الأولى ٢٠٠٦

تصميم الغلاف: لينو إبراهيم ـ الأردن

خطوط الغلاف: الخطاط يعقوب إبراهيم

عمان ـ الأردن ـ هاتف ٠٧٩/٥٨٠٢٠٣٧

منشورات 2006

E-mail: alahlia@nets.jo

البرمجة اللغوية العصبية
والأثر النفسي للألوان

الدكتور
محمد يوسف رجب الهاشمي

الأهلية
للنشر والتوزيع

الإهداء

إليك يا من أحببت اسمي لأنه جزء منك

وعاهدت نفسي أن أسير على طريقك متمسكاً بخصالك مفاخراً بأبوتك لي..

اهدي أول قطافي والشعور بالخجل يملؤني لأني مهما فعلت سأظل كمن يسكب نقطة حب في بحر عطاءاتك..

– مثلي وقدوتي في الحياة أبي –

إلى البسمة التي طالما أحيت أملاً بعد يأس

إلى القلب الذي يفيض حباً ويتدفق عاطفة وحناناً

إلى من تمدني بالقوة وتدفعني إلى الأمام بالرغم من كل الصعاب

إلى أول وأجمل كلمة نطقها لساني

– أمي الحنون –

إلى من رافقت دربي يوماً بيوم

إلى من تألمت لألمي وفرحت لفرحي

فكانت لي الصديق بكل ما تحويه الصداقة من معاني

– أختي –

إلى من غرسهم الخالق زهرات في ربيع حياتي فاستمديت من رحيقها الثقة والقوة...

إلى من يسير حبهم دماءً في عروقي...

– إخوتي عبد الكريم وإبراهيم –

إلى من تشتد عزيمتي برفقتهم وتهون مصاعب الأيام بوجودهم...

إلى من شبكت يدي بأيديهم فلمست فيهم الصدق والوفاء...

إلى من شربوا معي كأس الحياة مرارة وحلاوة...

– أصدقائي –

إلى كل قلب نابض بالمحبة...

إلى كل قلب مؤمن يخشى الله...

إلى كل من عمل فأخلص...

إلى كل إنسان يحترم إنسانيته...

أقدم عملي هذا

– محمد يوسف رجب الهاشمي –



المقـدّمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على النبي الأمين،

وبعد...

عزيزي القارئ مرحباً بك، أعرف أنه بغض النظر عن شخصك ومـدى قدرتك على تغيير السلوك والتواصل مـع الآخـرين **إلا أن رغبتـك كشـخص يتوق إلى النتائج هي ما دفعـك لقـراءة هـذا الكتـاب** كرفيـق لـك في المنـزل والعمل والحياة، لك مني **عزيزي القارئ** التحية على همتك ونشاطك.

البرمجة اللغوية العصبية والألوان علم قديم بمصطلح جديد لقد مارسـه الفراعنة، لكن مع مرور الزمن تلاشى هذا العلم إلى أن تم اكتشافه في أواسـط القرن العشرين، وكتب في هذا العلم مؤلفون كثر لهم مني جزيل الشكر على ما قدموا لهذا العلم، لكن نحن كمسلمين هذا العلـم موجـود في ديننـا أصـلاً والدليل قول المصطفى ﷺ (**تفاءلوا بالخير تجـدوه**) وفي الحـديث القدسـي (**أنا عند ظن عبـدي بـي فلـيظن بـي مـا شـاء**) وأمـا الـدليل الـذي يخـص الألوان: (لقد نـهى الرسول ﷺ **لبس الأحمر للرجال**)، وكان أحب الألوان للرسول ﷺ اللون الأبيض.

لقد أُلِّفَ هذا الكتاب ليكون لك الرفيق الـدائم في الحيـاة، فهـو سـهل الفهم سهل التطبيق. استخدم الكتاب الـذي بـين يـديك كمصـدر لكـل مـن الأفكار والأفعال وذلك بعمل ما تراه لصالحك ـ سـواء بقـراءة الكتـاب قـراءة متتابعة (وهو الأسـلوب الأمثـل)، أو بالتنقـل بـين أقسـامه، والبحـث عـن الصفحات التي تستمتع بها بصورة أكبر.

إن الهدف من تأليف هذا الكتاب هو مساعدتك في تحقيق النجاح.

وإليك ثلاث خطوات بسيطة لتحقيق أقصى استفادة من هذا الكتاب:

١. تصفح إحدى المواضيع

٢. أمعن التفكير فيما قرأت لدقائق قليلة

٣. سجّل في يومياتك أو في مذكراتك وجهة نظرك، وآراءك، أو ردود أفعالك لما قرأت. وقبل كل شئ، فأنا أوجه إليك الدعوة وأطالبك بالعمل على الفور اعتماداً على ما قرأت، **فما جدوى الإلهام والنشاط إذا لم يؤيده العمل؟**

وأحب أن أتوجه إليك ـ عزيزي القارئ ـ بالشكر لأنك منحتني فرصة مشاركتك هذه المهارات، وأتمنى أن تجد في هذه الصفحات شيئاً مفيداً، حتى ولو كانت جملة واحدة أو فكرة مهمة تجعلك تخطو قدماً للأمام بطريقة مختلفة، وإذا حدث هذا، فسوف أشعر بأنني محظوظ بالفعل.

إنني أتطلع إلى مقابلتك شخصياً يوماً ما، وحتى ذلك الحين تذكر أن تعيش في حب !!

" محمد الهاشمي "

البرمجة اللغوية العصبية

إن إرادة الإنسان خاضعة لإرادة الخالق الذي سن قوانين هذا الكون، وإذا أراد الله خيرا بالإنسان فإنه هو الهادي. وفي هذا الإطار يخضع الإنسان لقانون التغيير ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا۟ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾(١)

ومن الوسائل المعينة على تغيير الإنسان علم البرمجة اللغوية العصبية وهو علم الهندسة النفسية أو ما يصطلح عليه بالإنجليزية:

Neuro Linguistic Programming (NLP)

وهذا العلم يعنى بتغيير النفس والتأثير على الآخرين من خلال إصلاح التفكير، وتهذيب السلوك، وتحفيز الهمة، وتعديل العادات، وتدعيم القدرات. فعلم البرمجة اللغوية العصبية هي مجموعة قدراتنا على استخدام لغة العقل بطريقة إيجابية تمكننا من تحقيق أهدافنا.

---

(١) سورة الرعد آية ١١

• البرمجة : مجموعة الأفكار والأحاسيس والعادات التي تشكل صورة العالم الخارجي.

• اللغوية : استخدام مفردات اللغة في تعاملنا مع أنفسنا ومع الآخرين سواء كانت (ملفوظة وغير ملفوظة).

• العصبية : الجهاز العصبي هو المتحكم في وظائف الجسم وأدائه وهو المسلك العصبي للحواس الخمس.



تاريخ علم البرمجة اللغوية العصبية NLP

في منتصف السبعينات وضعت أسس البرمجة اللغوية من قبل كل من :

- د. جون جريندر عالم اللغويات و د. ريتشارد بندلر عالم الرياضيات.
- انصبت أبحاثهم على تحليل واستطلاع النماذج التي تتحكم في السلوك.

- استعانا في أبحاثهما على دراسات مجموعة من علماء اللغويات والمفكرين، كما استعانا بأعمال معالجين نفسانيين مثل فرتز بيرلز وفرجينيا ساتير وملتون أريكسون.
- كان هدفهما تأسيس نماذج للسلوك وتغيير الاعتقادات السلبية والتحكم في المشاعر المحبطة.
- ونشرا أبحاثهما في ١٩٧٥ في كتاب بعنوان *The Structure of Magic*
- وانتشر هذا العلم في الثمانينات وانتشر في أمريكا وبريطانيا ثم في بعض دول أوربا.



تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

يمكن تطبيق NLP في العديد من المجالات التي تتعلق بالنشاط الإنساني كالتعليم، والتدريب، والتجارة، والصحة النفسية. فعلم البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن يكون أداة فعالة فيما يلي:

- تغيير السلوك السلبي والتحكم في العادات.
- تغيير الاعتقادات السلبية المقيدة.
- تنمية المهارات ورفع مستوى الأداء.
- استخدام اللغة للوصول إلى العقل الباطن لتغيير المعاني والمفاهيم.
- التحكم في العواطف السلبية.
- التخلص من المخاوف.
- الاتصال الإيجابي وتحقيق الألفة مع الآخرين.



الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية

يستند علم البرمجة اللغوية العصبية على مجموعة من المبادئ الأساسية أهمها :

١. الخريطة ليست الموقع

الكلمات التي نستخدمها ليست الحدث أو المعنى الحقيقي لما نتحدث عنه. فما يدور في أذهاننا وما نفهمه في هذه الحياة نحن الوحيدين الذين يملكون هذا الفهم (الخريطة) بينما الحياة بما فيها من أمور مقبولة وغير مقبولة عند البعض هي (الموقع). فلا يمكن لاثنين أن يفهما حدثا واحدا تم في هذه الحياة (الموقع) بنفس الفهم (الخريطة) حيث أن لكل منهما مرشحات داخل عقولهم لفهم هذا الحدث.

لأن الخرائط مختلفة بين البشر أي ماذا يريد؟ كيف يفهم الحياة؟ ماذا يحب ؟ ماذا يكره؟... نجد الاختلافات كما أننا نجد التوافق.

فإذا وجدت اثنين متفقين على أمر واحد فهذا يعني أن هناك أجزاء في خريطة كل منهما بينهما توافق.

هناك (٢) مليون جزيئة من المعلومات تصل إلى العقل كل ثانية والعقل في النهاية لديه قدرة على فهم واستيعاب في منطقة الوعي (٥) أو (٧) أو (٩) جزيئة من المعلومات بناء على دراسة علمية تسمى (٧) زائد أو ناقص (٢).

وهذا يعني أن عقلك سوف يفلتر في كل ثانية (٢) مليون ليأخذ منها فقط (٧ + أو – ٢) جزيء من المعلومة وهذا الترشيح نظامه يختلف من

شخص لآخر، بل هذا الترشيح وأخذ الأفضليات وترتيبها في الحياة وغيرها كثير يعتبر بصفة خاصة لكل إنسان.

وعلم هندسة النجاح كممارس سوف يعطيك الكثير الكثير من قواعد النجاح التي سوف تساعدك وتساعد غيرك لتطوير الخريطة الداخلية وما هذا الكتاب إلا لتحسين وتقوية وتغيير خريطتك القديمة عن النجاح في الحياة إلى خريطة جديدة مؤثرة في حياتك العامة والخاصة مليئة بقوانين رائعة تغير حياتك لأنها غيرت الملايين من الذين مارسوا هذا العلم المتخصص.

٢. أنت متمكن من عقلك وبالتالي النتائج التي تحصل عليها

من الذي يتحكم في عقلك.. في حياتك؟ أنت أم الآخرون؟ الإجابة: بالتأكيد أنت. هل تعلم لماذا يقع أحدنا في هم أو حزن؟ السبب أنه في هذه اللحظة أعطي زمام التحكم طرفاً آخر لا نفسه! ويضرب باندلر تشبيها طريفا لهذه العملية فيقول من يقود سيارة عقلك؟ من هو السائق؟ إن كنت أنت فهذا يعني أنك مسؤول عن جميع النتائج التي تحصل في حياتك ولا تسقطها على الآخرين لأن كل شخص يقول أنا لا أستطيع أن أعمل كذا... أو فلان هو السبب في عدم نجاحي أو لم أستطع هذه الليلة النوم بسبب كلمة سمعتها من فلان هذا كله يعني أن زمام القيادة لعقلك وحياتك تركتها للآخرين. **دوما اسأل نفسك من يقود عقلي وحرر نفسك من الآخرين.**

٣. احترام نموذج الحياة للشخص الآخر

كما قلت سابقا كل منا يعيش في خريطته الخاصة.وحين نعلم تماما أننا كبشر لدينا الأذواق والاختلافات في هذه الحياة فهذا يعني أنه من الخطأ أن أعتبر نفسي أنا الأفضل أنا الأحسن وغيري إذا لم يوافقني هو الخطأ لأن ميوله مثلا تخالف خريطتي أو نموذجي في هذه الحياة.

دعني أضرب لك ما أقول، كل منا لديه هواياته وميوله التي يجب أن يعملها في حياته.

والسؤال هل جميع الناس لديهم نفس الهوايات؟ بالتأكيد لا، وبتطبيق (احترم نموذج الحياة للشخص الآخر) يعني أنني مثلا لا أضحك أو لا أسخر من شخص لأن هواياته لا تعجبني، وبتطبيق هذه الفرضية سوف تجعل أشخاصا كثيرين يُقبلونَ عليك وتكون بينكم ألفة والتي من نتائجها التأثير القوي على الآخرين.. أليس كذلك؟

٤. معارضة الطرف الآخر لك تعني ضعف في عوامل الاتصال (الألفة)

ليس هناك طرف معارض دائم، فقط متصلون غير مهرة في فنون الاتصال. لا يوجد في الواقع طرف معارض، توجد فقط معارضة لأسلوبك (طريقتك) في الاتصال.

نعلم تماما أن هناك أشخاصا قد فُطروا على الاتصال القوي ونسميهم محبوبين أو مقبولين، فهناك صديق محبوب وهناك بائع محبوب، ولو بحثت في الاستراتيجية التي يقوم بها هذا (المحبوب) لوجدت أن لديه أدوات اتصال كثيرة.. لديه المرونة في كيفية نمط الاتصال والإصرار على

البيع مهما كانت المعارضة قوية.. بل أستطيع القول أن البائع الماهر يتمتع مع المعارضة القوية لأنها تفتح له أبواب جديدة في فن الاتصال.

فتذكر إن لم توفق وتأخذ الموافقة من مديرك مثلا فهذا لا يعني أن مديري (متزمت).. (قانوني)... أو يكرهني!!! ويرتفع ضغطك وتوترك!! بل ابحث عن طريقة جديدة للإقناع والاتصال.

ومرة أخرى أذكرك بموضوع (الخريطة ليست الموقع) لربما أن أحد الأسباب أنك لم تصل إلى خريطته كي تقنعه.. أليس كذلك ؟

٥. الشخص لا يعني سلوكه فنحن نتقبل الشخص ونغير سلوكه.

هناك فرق بين الشخص وسلوكه، الشخص كإنسان ثابت، فهو ثابت بالجنس والجنسية، بينما السلوك متغير، وقد يتغير السلوك خلال (٢٤) ساعة تزيد أو تقل.

لماذا البعض منا يعيش في حالة نفسية غير سعيدة لفترة طويلة؟ أحد أسبابها أنه يبرمج الإنسان نفسه مع سلوكه الذي لا يسر! على سبيل المثال: يأتي الطفل ليحمي نفسه من أمه فيقول كلمات كاذبة وهنا تكتشف الأم هذه الكذبة فتقول بكل غضب ومؤشرة على هذا الابن: (أنت كاذب)

أنت كذاب تعني ربطنا الكذب مع الشخص. إن تكرار هذه العبارات السلبية قد تولد هذا السلوك في الطرف الثاني بل وقد يتبناه في حياته. ما هو الحل؟ أن تقول الأم: (أنت ابني الغالي وهذا السلوك لا يعجبني)

(أنت ابني الغالي ما رأيك يا بُنَي بهذا السلوك)

تخيل حينما تتبنى مثل هذه الفرضية ما هي الأشياء التي ستتغير في حياتك؟ كم من أشخاص حكمت عليهم بسلوكهم! كم من أشخاص ممكن أن تسامحهم إذا فصلت السلوك عن الشخص!

٦. الناس لديهم جميع المصادر التي تحتاجها كي تنجح

في الواقع أن مقولة " فلان لا يستطيع " أو " غير قادر " مقولة تحتاج إلى مراجعة، فتكملة للفرضية السابقة (الشخص لا يعني سلوكه) ممكن أن نقول أن (الشخص لا يعني سلوك عدم القدرة) حين يقول (إنسان ما) لا أستطيع فهو يعني أنه لا يستطيع أن ينجح في هذا الموقف وحين يقول (مستحيل).. (لا يمكن).. (صعب) لربما تزداد القوة لتشمل أشياء كثيرة يعممها مخ الإنسان لهذا الإنسان.

أنت تعلم أنه لا حدود للإنسان وأنه بإمكانك عمل ما يدعيه البعض أنه من سابع المستحيلات. ولعله مر في حياتك الشخصية أو استمعت أو شاهدت مواقف لأناس حققوا ما عجز عنه الآخرون، هل السبب أنهم مختلفون عنا.. الإجابة بالتأكيد (لا). أتوقع أنك تعرف السبب الرئيسي لهذا الإنجاز.. إنها الرغبة إنه الإصرار على فعل الشيء. إنها الثقة بالنفس إنني أستطيع أن أعمل بنجاح لأن لدي المصادر التي تساعدني على النجاح.. ولو بعد حين!

في الواقع لا يوجد ناس غير متمكنين (لا يستطيعون). فقط حالات (غير ممكنة) إنما الناس قادرون!

٧. معنى اتصالك ما تحصل عليه

إن المعنى الحقيقي للاتصال بالآخرين ليس هو قناة الاتصال من زيارة أو مقابلة أو وعد من الطرف الثاني بالموافقة، في الواقع معنى الاتصال هو ما تحصل عليه فان حصلت على الموافقة أو البيع فهذا معنى ايجابي أما إن كان بالرفض أو عدم القبول فهذا يعني أنك المسؤول وليس الطرف الثاني، بمعنى آخر غَيِّر طريقة الاتصال.. ابحث عن طرق جديدة في الإقناع حتى تصل إلى خريطة الطرف الثاني للموافقة ولعل هذه الفرضية أخت الفرضية السابقة " معارضة العميل لك تعني ضعفا في الاتصال (الألفة) "

٨. أكثرنا مرونة أكثرنا نجاحاً

إن الشخص في أي (مجموعة) الذي لديه المرونة في الاتصال هو الذي يقود المجموعة في الواقع هو القائد الحقيقي لهذه المجموعة.

ولو فكرت في هذه المجموعة أو هذا النظام ولاحظت أين مواقعه في الحياة لوجدته متعددا وكثيرا، بنظام الأسرة ونظام العمل ونظام الصداقات ونظام الجيران.

تخيل كيف سيكون نجاحك لو كنت مرنا مع هذه الأنظمة جميعها بل كلها سواء تلك التي ذكرتها كمثال أو النظام الذي قد يكون في بالك الآن.

يقول صلى الله عليه وسلم في حديث ما معناه (رحم الله رجلا سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى)

والسماحة هي المرونة هي القدرة على كسب الآخرين هي النجاح.

٩. جميع عمليات الاتصال يجب أن تصمم مع كثرة الخيارات

عملية التفاوض، عملية الإقناع، عملية البيع والشراء، الألفة بين الزوجين أو الصديقين كلما أكثرت فيها الخيارات كلما ازداد فريق العمل تآصرا وقوة ومحبة.

البعض منا في حياته معتاد على ما يريحه وليس بالضرورة ما يريح غيره.

هناك فروقات في التفكير (ما نحب وما نكره) بين جيل الكبار أو الصغار والمراهقين أو ما بين الذكر والأنثى. وأنت كممارس استخدم لغة (ما رأيك) ثم ضع معها (خيارات) على سبيل المثال قد يأتي الأب لأحد أبنائه فيقول له امسك كتبك وحل جميع الواجبات الآن !... هكذا بلغة الأمر دون مراعاة للغة الاختيار، وهنا قد يكون الطفل يشاهد برنامجا محببا إلى نفسه وتميل نفسه إلى اختيار تكملة البرنامج ويحدث الصراع بين الأب وابنه وقد يستمع الابن إلى نداء الأب إنما على مضض وتثاقل وقد يسرح أو لا يحل الواجب كما ينبغي... الخ. فما هو الحل ؟ حينما ترجع إلى تطبيق القاعدة وتعطيه الخيارات فأنت كأب تقترح لابنك: ما رأيك يا بُنَي هل تريد أن تحل واجباتك الآن أم بعد نهاية هذا البرنامج؟ هل تريد أن تحل واجبك لوحدك أم تريدني أن أساعدك في بعضها؟ هل تريد أن تحل واجبك في غرفتك أم بالحديقة؟

وهكذا كلما عددت الخيارات كلما وصلت إلى إقناع الطرف الثاني للاستماع إليك وتلبية ما تريد.

استخدم لغة "ما رأيك: خيار (أ) أم (ب)" ولاحظ كيف ستريح نفسك وتريح غيرك.

١٠. الناس تختار أفضل خيار متاح لها في ذلك الوقت

إن الطالب الذي يحل السؤال الخطأ أو يعطيك الإجابة الخطأ لا يمكن في أي حال من الأحوال أن يكون متعمداً أن يعطيك الإجابة الخطأ إنما تفكيره أرشده أن الإجابة على هذا السؤال هو ما كان يظنه صحيحا، بمعنى آخر نحن كبشر لا يمكن أن نختار إلا أفضل الخيارات المتاحة لنا في ذلك وقد يكون هذا الخيار غير مناسب للطرف الآخر.

خذ مثالاً آخر حينما يكذب عليك ابنك فهذا يعتبر أفضل خيار متاح له في ذلك الوقت، ولو طبقت عليه الفرضية السابقة (الشخص لا يعني سلوكه فنحن نتقبل الشخص ونغير سلوكه) فأنت بالتالي تعطيه خياراً آخر وهو الصدق كقيمة أفضل من الكذب ولا يكون ذلك إلا برفع قيمة الأمن لدى الطرف الآخر حتى يتمنى الصدق بدلاً من الكذب عند ذلك يكون صادقا.

١١. لا يوجد فشل إنما معلومات راجعة وخبرات

في هذه الحياة لا يوجد فشل إلا في أذهان وعقول الفاشلين الذين لا يفهمون معنى النجاح... الذين يظنون أنهم ممكن أن ينجحوا في أول محاولة أو ثاني محاولة على أبعد تقدير وإن لم ينجحوا بعد ذلك فهم فاشلون... إن القاعدة (لا يوجد فشل إنما معلومات راجعة) تعني أن كل اختيار أقوم به على حسب ظني هو أفضل اختيار يؤدي إلى نجاحي، هذا الخيار يتغير إلى " معلومات راجعة " أو " نتائج " أو " خبرات "

حينما تكتشف أن هذا الخيار لا يؤدي إلى نجاحك، ابحث عن غيره وهكذا استمر في هذه اللعبة حتى تحصل على النجاح. إن معظم العظماء

ومن خلدهم التاريخ أحد الأسباب الرئيسية لتخليد ذكراهم أنهم اتبعوا هذه القاعدة، فهم لا يعرفون الفشل ولا يعرف الفشل لهم طريقا.

لديهم هدف واحد يريدون الوصول إليه وللوصول إلى هذا الهدف هناك أكثر من طريق فكلما أغلق عليهم باب بحثوا عن أبواب أخرى وهكذا حتى يفتح لهم باب النجاح.

جميع المخترعين ومن غيروا وجه التاريخ باختراعاتهم وابتكاراتهم لم يفتح لهم باب النجاح من أول تجربة أن البعض منهم فتح له باب النجاح أو الاكتشاف العلمي بعد (٩٩٩) محاولة وتجربة وكان يفخر (أديسون) بقوله أنا لدي (٩٩٩) طريقة كيف لا تصنع مصباحا !! وأنت في حياتك كلما فشلت كرر مع نفسك هذه التجربة الجديدة .. هذا اكتشاف جديد.. علي أن أبحث عن طريق آخر يؤدي إلى نجاحي.

١٢. وراء كل سلوك نية ايجابية

كل سلوك يقوم به الشخص أو حتى جزء من هذا الشخص وراءه نية ايجابية.

أي سلوك ؟ نعم أي سلوك.

فحتى سلوك الخوف مثلا وان كان هو سلبيا إلا أن وراءه نية ايجابية فقد تكون المحافظة على الشخصية أو المحافظة على النفس من الأذى وكذلك حينما يكذب ابنك مثلاً فوراء هذه الكذبة نية ايجابية فقد تكون هذه النية، أنه يريد أن يكون محبوباً أو خوفاً من التأنيب.

علم هندسة النجاح (NLP) أبدع في إيجاد هذه الفرضية التي ستجدها مساعدة لك أو للآخرين وخاصة في موضوع الاتصال والتفاهم مع الآخرين أو العلاج النفسي.

ألا تجد هذا يتوافق مع ما جاء به ديننا الإسلامي من حسن الظن بالآخرين وألا نستعجل في الحكم عليهم، بل ويطلب منا أحيانا أن نجد لهم الأعذار لتصرفاتهم غير المناسبة لنا.

١٣. العقل والجسم في حالة اتصال دائم فأي شيء يحدث لأي منهما سوف يؤثر في الآخر.

أخذنا من هدي الرسول صلى الله عليه وسلم في حالة الغضب (حالة عقلية) أن نغير (الحالة الجسمية) إما بتغيير الجلوس أو الوقوف أو الوضوء.

بل وان كانت الصلاة هي عبارة عن كسر للحالة العقلية التي يعيش بها الإنسان فكل حركة تعطيك حالة عقلية مميزة ورائعة ألا تحس بذلك في أثناء الركوع والسجود، فكر معي أنك تغير من حالتك العقلية يوميا خمس مرات بالوضوء والصلاة والذكر والمشي إلى المسجد، ألا تلاحظ أن هناك أفكارا إبداعية تنصب عليك صبا أو هناك تغيرا ملحوظا في نفسيتك أو تجددا في حياتك ؟؟؟.

لاحظ نفسك يوميا في حالة الحزن أو السعادة ما هي أوضاعك الجسمانية ؟ هل هي متشابهة أم أن هناك وضعية جسمانية للحزن وأخرى للسعادة ؟ وضعية جسمانية للنجاح وأخرى لعدم النجاح ؟ ثم لو دخلت في

الحالة الجسمانية لتعطيك النجاح هل تشعر بالنجاح أم لا ولو كان ذلك من باب التمثيل.

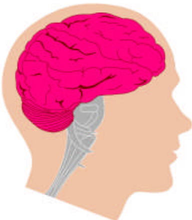
إن العقل وبواسطة العقل الباطن يؤثر على مئات العضلات الموجودة في جسمك بدون وعيك فهو على حالة اتصال لا تنقطع. والسؤال كيف تستفيد من هذه الفرضية ؟ واليك بعض المقترحات:

١. اقرأ في كتب النجاح واسمع أشرطة النجاح لتغذي عقلك بفرضيات النجاح

٢. غير البيئة المحيطة بك (الأثاث مثلا) ليتلاءم مع النجاح.

٣. حرك جسمك وابحث عن حركات النجاح والراحة.

العقل الواعي والعقل الباطن



يقوم العقل بالوظائف المعقدة للأجهزة الإرادية واللاإرادية في الجسم بالإضافة إلى الإدراك والفهم والتفكير والإبداع.

والإنسان يمتلك عقلا واحدا، إلا أنه يتسم بسمتين ومهمتين. والتسمية التي تستخدم للتمييز بين وظيفتي العقل هي: العقل الواعي والعقل اللاوعي أو العقل الواعي واللاشعوري أو العقل الواعي والعقل الباطن. وسوف نستخدم مصطلحي الواعي والباطن.

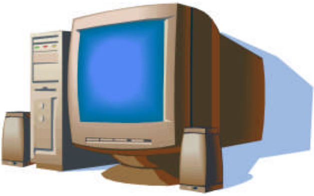
العقل الواعي يقع عليه عبء التفكير والاختيار

العقل الباطن ينفذ بردود فعل مطابقة للأفكار التي يتلقاها



العقل الواعي هو قائد السفينة الذي يصدر الأوامر

والعقل الباطن هو الذي ينفذها بآلية



العقل الواعي هو المبرمج

العقل الباطن هو الكمبيوتر

فكما تبرمج عقلك تحصل على نتائج



أنت البستاني الذي يبذر بذور الأفكار في العقل الباطن وسوف تحصد الزرع في جسمك وحياتك.

عقلك الباطن هو التربة التي تنمو فيها البذور.

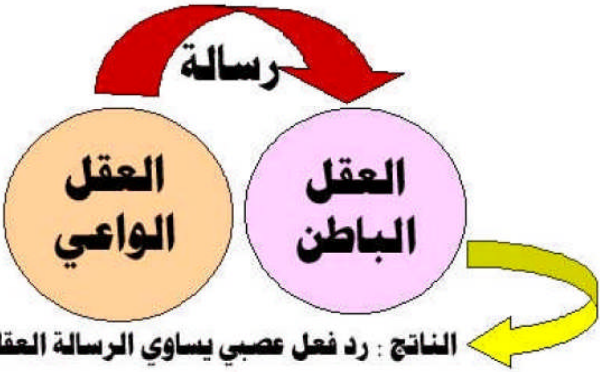
وظائف العقل الباطن:

- تخزين المعلومات والذكريات
- معقل العواطف والمشاعر وموجه الرغبات والميول
- ينظم الأفعال اللاإرادية كالتنفس والنبض والهضم والدورة الدموية والهضم
- سجل العادات ومستودع المهارات
- يتحكم ويوجه الطاقة الجسدية والنفسية

تذكر تذكر تذكر تذكر تذكر

- لديك القدرة على الاختيار، فاختر النجاح والسعادة
- إذا اعتقد عقلك الواعي شيئا فإن عقلك الباطن سيقبله ويشرع في تحقيقه
- اعتقد في قدرتك على السلوك السليم وانعم بالحياة السعيدة

- راقب ما تقول فإن عقلك الباطن سينفذ
- مستقبلك في عقلك الآن، وهو يعتمد على تفكيرك واعتقادك
- لتكوين عادة جديدة يجب أن تقتنع أنك ترغب فيها
- أنت تكون نماذج العادة في عقلك الباطن بتكرارها فكراً وعملاً حتى تثبت
- دع خيالك المتفائل يقودك إلى حياة أفضل



قواعد برمجة العقل الباطن

- ﴿ وَمَآ أَصَـٰبَكُم مِّن مُّصِيبَةٍ فَبِمَا كَسَبَتْ أَيْدِيكُمْ ﴾ (١)
- (أنا عند ظن عبدي بي فليظن بي ما شاء) (٢)

---

(١) سورة الشورى آية ٣٠
(٢) حديث قدسي

- (لا يحقرن أحدكم نفسه)[١]
- (تفاءلوا بالخير تجدوه)[٢]
- (راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال. . . راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات. . . راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع. . . راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك)[٣]
- (نحن جميعا متساوون في أننا نملك ١٨ مليون خلية عقلية كل ما يلزمها هو التوجيه)[٤]
- (إن ما تضعه في ذهنك سواء كان سلبيا أو إيجابيا ستجنيه في النهاية)[٥]

---

(١) حديث شريف
(٢) حديث شريف
(٣) فرانك أوتلو
(٤) كانفيلد و فنسون في كتابهما (تجرأ لتكسب)
(٥) د. هلمستتر

قواعد برمجة العقل الباطن:

١. يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة

٢. يجب أن تكون رسالتك إيجابية

٣. يجب أن تدل على الوقت الحاضر

٤. يجب أن يصاحب رسالتك الإحساس القوي بمضمونها حتى يقبلها العقل الباطن ويبرمجها.

٥. يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات إلى أن تستوعبها وتثبت في العقل الباطن.

وإليك الطريقة:

١. دون على الأقل خمسة رسائل سلبية أثرت عليك سلبا مثل: أنا لا أستطيع أن أدرس. . أنا لا أستطيع التحدث أمام الآخرين. . مستحيل أنجح في.. أنا خجول. . أنا لا أستطيع عمل رجيم. . (مزق الورقة وارمها في سلة المهملات).

٢. دون خمسة رسائل ذاتية إيجابية تعطيك قوة وابدأ بكلمة (أنا) مثل: أنا أستطيع تحقيق النجاح. . أنا أثق في قدراتي. . أنا ذكي وموهوب. . أنا أفهم وأستوعب. . أنا أحفظ بسرعة. . أنا اجتماعي وأعجب الآخرين. .

٣. خذ نفسا عميقا واقرأ الرسائل الواحدة تلو الأخرى.

٤. ابدأ بأول رسالة وخـذ نفسـا عميقـا واطـرد أي تـوتر مـن داخلـك (التنفس الاسترخائي).

٥. اقرأ الرسالة الأولى عشر مرات بإحساس قوي.

٦. أغمض عينيـك وتخيـل نفسـك بشـكلك الجديـد (صـوت وصـورة وإحساس) واستشعر الأحاسيس الإيجابية وقوها في داخلك.



كيف تصل إلى هدفك ؟

١. حدد أهدافك (أنا أنجح بتفوق. . أنا أستطيع تحقيـق النجـاح في. . أنا أستطيع التحكم في إرادتي..)

٢. تصور الهدف في خيالك بالصورة والصوت والإحساس.

٣. حدد وسائل الوصول للهدف (تنظيم الوقت، استشارات، مساعدة الآخرين..).

٤. فكر في احتمالات وظروف النجاح في ذهنك.

٥. فكر في التحديات المحتملة والتي تؤدي للفشل وكيف تقاومها.

٦. فكر في قدراتك وتجاربك الناجحة في الماضي والتي تساعدك على تحدي الصعاب.

٧. فكر بالأسباب التي تدفعك للتحدي وألغِ من تفكيرك (صعب ومستحيل).

٨. برمج نفسك برسائل إيجابية تشجعك على الاستمرار وكررها بينك وبين نفسك بحماس وصرح بها للآخرين بثقة مثل (أنا أستطيع... أنا أثق بنفسي. . أنا متأكد من قدراتي..).

٩. شجع نفسك باستمرار على أقل إنجاز وكافئ نفسك.

١٠. داوم على الصلاة والدعاء، واطلب من والديك الدعاء لك بالتوفيق والنجاح.



تـــــدريب

أذكر ١٠ أسباب تدفعك لتغيير وضعك إلى الأحسن ؟

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

أذكر ١٠ نتائج سلبية إذا لم تتغير للأفضـل، وظللـت علـى مـا أنـت عليه ؟

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

أذكر ١٠ خطوات تبدأ عملها منذ اليوم للتغيير نحو الأحسن. .

-

-

-

-

-

-

-

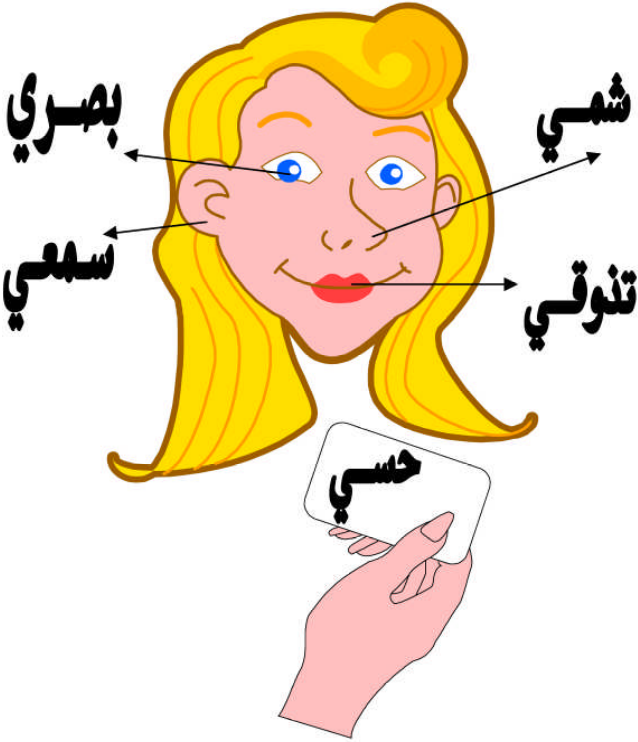
-

-

-



النظام التمثيلي *VAK*



تتم عملية الإدراك عن طريق ورود المعلومات إلى الدماغ عن طريق الحواس الخمس: البصر، والسمع، واللمس، والشم، والذوق. ويمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة نمطاً أو نظاماً خاصاً للإدراك، ولكل شخص نظام يغلب عليه فإما أن يكون سمعياً أو بصرياً أو حسياً.

مثال:

النظام الممثل (الغالب)	ماذا يقول
بصري	أنا الآن بدأت أرى وجهة نظرك بصورة واضحة جداً.
سمعي	أنا الآن بدأت أسمع نغمات حديثك الشجية التي تقولها.
حسي	أنا الآن بدأت أحس بشدة وقوة ما قلته

* البصري يمثل عن نفسه بكلمات تحتوي على صور أو مشاهد.
* السمعي يمثل عن نفسه بكلمات تحتوي على سمعيات.
* الحسي يمثل عن نفسه بكلمات تحتوي على عواطف أو حسيات (شم أو ذوق أو لمس).

والإنسان عادة ما تكون هذه الأنماط الثلاثة في نفسه ولكن أحدها يغلب على الآخر وبالتالي يُعرف بها. وليس المقصود أنه ما دام الإنسان (بصرياً) على سبيل المثال أن المشاعر السمعية أو الحسية غير موجودة أو ضعيفة، لا ولكن تأتي في الدرجة الثانية أو الثالثة حسب خريطته الداخلية.

اكتشف نظامك التمثيلي الأساسي

الاختبار الأول:

لكل من العبارات التالية ضع بجوارها رقماً كالتالي:

(٤) أقرب إلى نفسي بالدرجة الأولى.

(٣) أقرب إلى نفسي بالدرجة الثانية.

(٢) الأقرب في الدرجة الأخيرة.

(١) الأقل

١. قراراتي مبنية على:

( ) حسب إحساسي الداخلي.

( ) حسب ما أسمعه.

( ) حسب ما أراه.

( ) حسب ما أراجعه بيني وبين نفسي.

٢. خلال الحوار (أتأثر):

( ) بنغمات صوت المتحدث.

( ) بما يريني الطرف الثاني من حجج وبراهين.

( ) بالمنطق والعقلانية في الحوار.

( ) بالإحساس والتجارب من الطرف الثاني.

٣. أكون واثقاً بنفسي أكثر بـ:

( ) ما ألبس ومظهري الخارجي كيف يكون.

( ) الإحساس بمشاعري الداخلية وقوتها.

( ) ما أسمع داخل نفسي أو من الآخرين.

( ) أقول بنغمات صوتي وقوته.

٤. من السهل علي:

( ) اختيار جهاز تسجيل واختباره.

( ) العثور على مطعم يقدم وجبات ممتازة بالسعر الأقل.

( ) شراء أثاث جميل ومريح.

( ) تنسيق وتنظيم ألوان رائعة وترتيبها في ملابسي.

٥. عادة أنا:

( ) أنتبه للأصوات وصداها في الموقع الذي أعمل به.

( ) متميز بالردود القانونية واللائحية والمنطقية بسرعة.

( ) حساس للكلمات التي توجه إلي.

( ) ألاحظ و أُميز ترتيب المكان أو تناسق الألوان به.

٦. أستخدم كلمات مثل:

( ) قل لي، اسمعني، كلماتك تعجبني.

( ) بالمنطق، معقول، احسبها.

( ) شوف، في الهدف، كبير.

( ) حساس، مسكين، مرتاح.

٧. الأقرب إلى شعاري في الحياة:

(   ) ومن لا يحب صعود الجبال يعش أبد الدهر بين الحفر

(   ) لم تعط من أُذنيك نطقاً واحداً، إلا لتسمع ضعف ما تتكلم.

(   ) من لم يحاسب نفسه على أعماله، ترى ماذا سيجد غداً ؟

(   ) النجاح نور يشع داخل نفوس من ترسم أهدافاً واضحة.

التحليل:

أولاً: أعد كتابة إجابتك باختصار في التالي.

١. ( ) K	٢. ( ) A	٣. ( ) V
( ) A	( ) V	( ) K
( ) V	( ) Ad	( ) Ad
( ) Ad	( ) K	( ) A
٤. ( ) A	٥. ( ) A	٦. ( ) A
( ) Ad	( ) Ad	( ) Ad
( ) K	( ) K	( ) V
( ) V	( ) V	( ) K
٧. ( ) K		
( ) A		
( ) Ad		
( ) V		

ثانياً: اكتب الأرقام في الجدول التالي ثم اجمعها عمودياً.

التصنيف / السؤال	بصـــري V Visual	سمعـــي A Auditory	حسي K Kinesthetic	سمعي تحليلي Ad Auditory - digital
١.				
٢.				
٣.				
٤.				
٥.				
٦.				
٧.				
المجموع				

بعد جمع الأنماط الأربعة عمودياً، النمط الذي يحصل على عـدد أكـبر هو نظامك التمثيلي الأساسي.

الاختبار الثاني:

لتحديد ما هو نظامك التمثيلي الأساسي، اختر إجابة واحدة لكل سؤال:

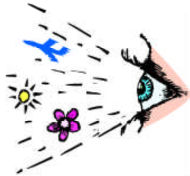
السؤال	الإجابة	رمز الإجابة
إذا واجهتك مشكلة	(ص) تفكر حتى تجد الحل المناسب	
	(س) تناقشها مع شخص آخر	
	(ح) تفكر حتى تستشعر الحل	
في الحــوار مــع شــخص آخر ما الذي يؤثر عليك.	(ص) عدم وضوح الرؤية عنده	
	(س) منطق الشخص وحديثه	
	(ح) عدم إحساسه برأيك	

أحب أن يفعل الآخرون	(ص) الابتسامة والنظرة المريحة	
	(س) اختيار الكلمات المناسبة	
	(ح) مشاعر الود والاحترام	
ما أهم ما فعلته في لقاء الأمس. .	(ص) رأيت مشهدا أو صورة. .	
	(س) استمعت أو قلت كلاما. .	
	(ح) أحسست بمشاعر. .	
عندما تكون في أحضان الطبيعة. . ماذا تفضل	(ص) مشاهدة المناظر	
	(س) الاستماع لأصوات.	
	(ح) استنشاق الروائح الزكيّة..	
عند شرائك كتاب. . ما الذي يؤثر فيك أكثر. .	(ص) تصميم الغلاف والصور	
	(س) عنوان الكتاب ومحتواه	
	(ح) نوعية الورق وملمسه	

* إذا كانت إجابتك ٤ ـ ٦ (ص) فنظامك التمثيلي الأساسي = بصري
* إذا كانت إجابتك ٤ ـ ٦ (س) فنظامك التمثيلي الأساسي = سمعي
* إذا كانت إجابتك ٤ ـ ٦ (ح) فنظامك التمثيلي الأساسي = حسي



النظام البصري
Visual



- الجسد والرأس في حالة مستقيمة (في المركز و متوازن)
- أصابع اليدين ممتدة مع السبابة في حالة إشارة.
- يلبس ملابس خفيفة.
- يهتم بمظهره ويحب الصور.
- يحب أن تشرح له الموضوع بشكل عام قبل أن تدخل في التفاصيل.
- يلاحظ تفاصيل الشيء الذي أمامه ويعرف أين الخلل.
- يلاحظ الغلطات الإملائية المكتوبة.
- يستخدم كلمات مثل (هدف ـ الصور الكبرى ـ تخيل ـ...)
- يحب الترتيب والتنظيم.
- يشاهدك ليسمعك جيدا.
- يعتبر أن لديه مساحة محيطة به وخاصة به ولا يرضى وإذا تقدم سوف تلاحظ ذلك على وجهه (مثال لو لمسه شخص على كتفه ممكن أن يتضايق).
- يحتاج أن يكتب أو يرسم ما يسمعه وما يشاهده ليتذكره بسهولة.
- يتحدث سريعا.

- يتحدث عن المستقبل.
- نبرة صوته عالية.
- لديه القدرة على القراءة السريعة.
- يؤشر بيده عادة في الجهة العليا، قريبا من العين.
- يتميز بأنه مخطط لخطط بعيدة المدى.
- لديه ضعف في تذكر التعليمات الشفوية إلا إذا كانت مكتوبة أو مرسومة.
- قبل أن يبيع المنتج يحتاج أن يشاهد حتى يقتنع إما بصور ملونة أو المنتج.
- يعاني من التذكر السريع (يتذكر الصور أولا).
- يمل من الحديث الطويل.
- عند الحديث معه طويلا يذهب في أحلام اليقظة.
- كلماته في جمل صغيرة وسريعة.
- يتحدث إليك بكلام مختصر.
- يكون لون البشرة شاحبا كلما دخل أكثر في النظام.
- متحمس يتنفس بشكل سريع (أعلى الصدر) وأنفاسه قصيرة.
- يفكر بالصور أكثر
- دائم الحركة
- يهتم بالصور والمناظر والألوان
- قراراته على أساس ما يرى ويتخيل

سؤال البيع وأخذ الموافقة من البصري

إذا استطعت أن أجعلك ترى بوضوح طريقة تساعدك في (ضع احتياجه بلغة بصرية)

فأنت على الأقل تحب أن ترى بوضوح جمال المشروع، أليس كذلك؟

إذا كان هذا العرض يجعلك ترى هذا الهدف بوضوح فما رأيك أن نحدد موعدا لرسم صورة الاتفاق قبل توقيع العقد؟

مع ملاحظة التالي:

- كلامك سريع وعال.
- استخدم الرسوم والصور (وسائل الإيضاح)
- اعرض المشروع بصورة عامة.

النمط الصوري تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

نظر، رؤية، تصور، مراقبة، يشاهد، ألوان، منظر، أرى، يظهر لي، أرى ما تقول، وجهة نظري، يدقق النظر .

النظام السمعي
Auditory



- يتحدث مع الآخرين كثيرا.
- يكسب الصداقات بسرعة.
- أسئلته كثيرة في اللقاءات والاجتماعات.
- صوته واضح أثناء القراءة.
- يتحدث مع ذاته بصمت.
- عنده القدرة على حفظ أسماء أصدقائه وهواتفهم.
- يقلد الآخرين وخاصة عند التحدث عنهم (يمثل الشخص لغويا).
- يضع أحيانا عند الاستماع يديه على فمه (إصبعين أو ثلاثة أو على الخدين وهذا يعني وجود حديث داخلي).
- يدندن أحيانا مع نفسه.
- يتذكر بسهولة التعليمات الشفوية.
- أي صوت يلفت انتباهه.
- يحب المناقشات.
- يجد الكتابة صعبة والأسهل أن يتحدث إليك بالموضوع.
- يتحدث بلهجة بليغة.
- يتذكر ما تم استماعه أكثر مما شاهده.

- نغمات صوته متعددة (تعلو أحيانا وتنخفض أحيانا أخرى).
- يهتم بالأصوات الموجودة في محيط عمله: آلة التسجيل ـ الأصوات الخارجية ـ الصدى.
- اجتماعي ومحبوب.
- يحرك العينين بالاتجاه الأفقي.
- يفضل أن لا يراك ليسمع جيدا (قد يغمض عينيه).
- يحب أن تخبره ماذا سيعمل هذا المنتج وتسمعه تجارب الآخرين عنه وتمدح له المنتج بقوة.
- التنفس أفقي (في منطقة الصدر).
- ممكن أن يعيد إليك الكلمات التي قلتها بسهولة.
- جمل كلماته صغيرة مع نغمات وإيقاعات مميزة.
- بين جمله مقاطع مثل (آه)... (هم هم).
- يتحدث بكلمات سمعية مثل: (صدى، رنين، مثل ما تقول..)
- يميل يمينا أو شمالا (حركة التليفون)
- له قدرة على الإنصات
- قراراته على أساس ما يسمعه ويحلله

سؤال البيع وأخذ الموافقة من السمعي

إذا استطعت أن أقول لك طريقة تساعدك في (ضع الاحتياج بلغة سمعية)

فأنت على الأقل تحب أن تسمعني، أليس كذلك؟

إذا كان كلامي له صدى في نفسك فما رأيك أن أحدد موعدا لنتناقش كيف نبدأ المشروع قبل توقيع العقد؟

مع ملاحظة التالي:

- كلامك ما بين السرعة والوسط.
- تنفسك وسط.
- اعرض المشروع بالصورة الكبرى.

النمط السمعي تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

صوت، سمع، نغمة، رنين، كلام، جرس، ينصت، نغم، يقرع الجرس، انتبه لكلامي، يرن في أذني، يخاطب الناس، كلام الناس .



النظام الحسي *Kinesthetic*



- التنفس عميق (وبطيء أحياناً)
- الكفان إلى الداخل (ترى ظاهر الكف) في حالة انعطاف اليد اليمنى على اليسرى أو العكس
- يتحرك كثيرا.
- صامت معظم الأحيان.
- لا يحب الجلوس على الكرسي.
- يحب الأعمال اليدوية (ميكانيكا ـ كهرباء ـ نجارة.)
- يتحدث بنبرة هادئة.
- يتأثر بأي إشارة من زملائه.
- يلمس الآخرين للفت انتباههم.
- يقترب كثيرا لمن يتحدث معه.
- يتعلم من خلال التجربة بيده (اللمس) ويتحمس أكثر إذا أعطيته مجالا للتجربة.
- لديه عضلات بارزة أو يد ضخمة (الرجال).
- يحب القصائد ويتأثر بها كثيرا.

- يتذكر جيدا في أثناء إشراكه في التطبيق العملي (فرق عمل، تمثيل أدوار).
- يستخدم يده كمؤشر في أثناء القراءات.
- يميل في تفكيره إلى الماضي.
- يهتم كثيرا بالبيئة المحيطة (الروائح، مدى راحة الكرسي، السجاد.)
- يستخدم كلمات مثل (إحساسي، نشيط، حركي، طيب، مسكين)
- يتحدث بجمل طويلة.
- يحكم على ما يواجهه في حياته من خلال إحساسه الداخلي.
- يحتاج إلى تفاصيل كثيرة ليحكم.
- لون الوجه مشرق (كلما هدأ داخليا أشرق أكثر).
- يحب أن تتحدث إليه بالتفاصيل ثم الكلام العام.
- يستخدم في اللغة كلمات مثل (لازم، أستطيع.)
- يحرك عينيه إلى جهة اليمين وللأسفل (بالنسبة له)
- يهتم بالأحاسيس
- يأخذ قراراته على أساس شعوره

سؤال البيع وأخذ الموافقة من الحسي

إذا استطعت أن تلمس طريقة قوية تساعدك في (ضع احتياجه بلغة حسية)

فأنت على الأقل تحب أن تحس بها فعليا، أليس كذلك؟

إذا كان العرض مريحا فما رأيك أن تحدد موعدا كي نجلس ونبحث كيف نتفق على بناء الموضوع عمليا على أرض الواقع قبل توقيع العقد؟

مع ملاحظة التالي:

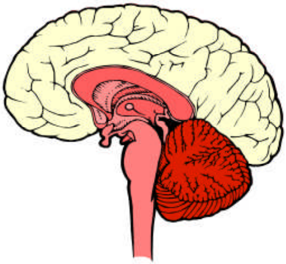
- كلامك هادىء وبطيء.
- تنفسك عميق.
- اعرض المشروع بالتفصيل.
- اقتراب من الشخص.

النمط الحسي تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

شعور، إحساس، لمسة، خشن، ناعم، صلب، لين، ضرب، بارد، حار، صبور، ألم، يخفق قلبه، يخدش الشعور، عديم الإحساس.

كلمات وعبارات محايدة:

فكر، عقل، حكمة، منطق، فكرة، تجربة، عملية، فهم، ثقافة، حافز، دافع، تفكير، تفهم، أفكار. . .

الأيمن	فصي المخ	الأيسر
•التناسق •الألحان •التخيل •الألوان •الأبعاد		•اللغة •المنطق •الأرقام •التحليل •الترتيب •التصنيف

نحن نتذكر

- ٢٠٪ مما نقرأ
- ٣٠ ٪ مما نسمع
- ٤٠ ٪ مما نرى
- ٥٠ ٪ مما نقول
- ٦٠ ٪ مما نفعل
- ٩٠ ٪ مما نقرأ ونرى ونسمع ونقول ونفعل

الإدراك

يدرك الإنسان العالم من حوله بما يصل إلى عقله عن طريق الحواس من صور وأصوات وكلمات وأحاسيس، والتي تخضع لعملية ترشيح وانتقاء، فيشكل خريطته الخاصة في ذهنه ويحدها بحدود تختلف عن غيره. وهناك ثلاثة عوامل تحد من إدراكنا للعالم وتقيده:

- الحواس
- اللغة
- المعتقدات والقيم



الــحواس:

الحواس هي قنوات إدراك العالم ولها قدرات وإمكانيات محدودة. كما أننا قد نقع أحيانا في شراك خداع الإحساس.

اللغـــة:

وهي أحد المرشحات *Filter* للمعلومات التي يستقبلها الدماغ عن طريق الحواس. وهناك ثلاث عيوب تؤثر على إدراكنا:

١. التعميم: *Generalization*

التعميم يقلل من الدقة التي ندرك بها العالم.

(كل برامج التلفاز سخيفة)

(لا يوجد صديق مخلص في هذا الزمن)

(كل الرجال يعارضون عمل الزوجة)

٢. الحذف: *Deletion*

أحيانا نمارس الحذف دون وعي، وهو مما ينقص إدراكنا للعالم.

(هو ضربني)

(ولدي نجح)

(برامجهم ممتازة)

٣. التشويه: *Distortion*

(هذه المدرسة هي الأحسن)

(هذا الكتاب ممتاز)

المعتقدات والقيم : *Believes & Values*



قد يعتقد الإنسان بمعتقدات تحد من إدراكه وتقيد قدراته، ومتى ما غير الشخص اعتقاده فإنه يغير إدراكه للعالم وتتسع حدوده. كما أن القيم تلعب دورا كبيرا في تشكيل العالم في ذهن الشخص. ولهذه القيم مراتب ودرجات وعند تغير مراتبها فإن الإدراك يتغير.

لغة الإيحاء والتأثير العجيبة

نموذج ملتون

MELTON MODEL

تميز المعالج النفساني ملتون أركسون بقدرته العجيبة في التأثير والإيحاء.

كان ملتون إنسانا معاقا ولم تمنعه هذه الإعاقة من أن يتميز على الكثير ممن هم في صحة وقوة أفضل منه.

يتميز ملتون بلغته العجيبة التي أصبحت المصدر الرئيسي للتأثير على الآخرين كالإعلام و العلاج النفسي والتربية.

كان لملتون هدف كبير وهو نقل لغة الإيحاء والتأثير من المسرحيات إلى المصحات. في أوائل الخمسينيات احتج عليه الكثير من الأطباء وفي السبعينيات أصبحت طريقته معتمدة رسميا من اتحاد الأطباء !

ظل ملتون يعالج بهذه الطريقة الكثير من الناس منذ عام ١٩٢٠ حتى رحل عن هذه الدنيا في الثمانينات أي ما يقارب الستين سنة، وفي كل يوم يجلس أحيانا مع أكثر من ٦–١٠ مراجعين. ظلت طريقته سراً من الأسرار حتى هو كان يقول أنا لا أعي هذه اللغة حتى جاءه يوماً جون جرندر و باندلر أصحاب فكرة البرمجة وجلسوا معه الأشهر والأسابيع وأخرجا للعالم سر لغة ملتون عبر دورات متخصصة وكتب وأشرطة كاسيت وفيديو.

أقسام لغة الإيحاء والتأثير العجيبة

١. قراءة الأفكار *Mind reading*

حينما تخاطب شخصا تدّعي أنك تعرف أفكاره وآراءه دون أن تتحدث عن الخطوات أو المراحل:

- أنا أعلم أنك الآن مستغرب.
- أنتم تعرفون ذلك.
- أنت الآن تفكر في طرق جديدة للمتعة والنجاح.
- أنت تعرف أن لديك الكثير من الحلول التي تساعدك الآن للتغلب على ما تفكر به.

٢. إخفاء المصدر *Lost per formative*

إعطاء الحكم دون ذكر من قال هذا الحكم وقد يحتوي على مقارنة دون تحديد المقارن به.

- وشيء جميل أنك تستغرب وتبحث.
- شيء طيب.
- عملك هذا جيد.
- مهم جداً أن نحضر اليوم.
- أشكرك لأنك قلت هذه العبارة.
- المتخرجون بمستوى ممارس (*NLP*) تغيرت حياتهم للأفضل...!

٣. السبب والأثر *Cause & Effect*

شيء معيّن يعطي أثر آخر (السبب يؤدي إلى النتيجة)

- وفي هذا الاجتماع سوف تتعلم أشياء جديدة. (الاجتماع يؤدي إلى التعلم).
- إذا جلست على هذا الكرسي فسوف تتعلم. (الجلوس يؤدي إلى التعلم).
- سوف تتذكر كل المعلومات من خلال عقلك الباطن لأن عقلك الباطن يتذكر.

٤. التكافؤ المركب *Complex equivalence*

ويحدث ذلك إذا جمعنا عنصرين في معادلة واحدة بحيث يعطيان معنى واحدا ومتساويا.

- وهذا يعني.................................
- أنت الآن مرتاح وهذا يعني سوف تتعلم أكثر.
- وجودك معنا يعني اقتناعك بالفكرة.
- جلوسك في هذه الغرفة سيعطيك تعلماً جديداً من خلال عقلك اللاواعي.

٥. الافتراضات المسبقة *Presupposition*

تفترض أن الشخص مؤمن بشيء أنت تريده

- ما تتعلمه في هذه الدورة سيغير حياتك.

- أنت تتصل بعقلك اللاواعي بقوة عجيبة من خلال هذه الدورة.
- هذه الدورة تريكم الحياة بشكل مختلف الآن.

٦. أدوات التعميم *Universal quantifier*

استخدم كلمات مثل (الكل، معظم، الناس كلها.......)

- الناس كلها تريد أن تتعلم لتتغير للأفضل.
- معظم الناس يريدون من يفهمهم و يقدرهم.
- الكل أجمع أن دورة هندسة النجاح أفضل دورة.

٧. صيغ الإمكان والضرورة *Modal operator*

الكلمات التي تعطي معنى الإمكانية أو الضرورة وهي عادة تسبق الأحكام والقوانين في حياتنا. (لازم، لا بد، نستطيع، أقدر، يجب، ممكن....)

- أنت الآن تستطيع أن تتحكم بنفسك أكثر و أكثر....
- الإنسان لازم يسمع كلام والديه.
- يجب أن تثق بعقلك الباطن والذي سيساعدك في النجاح الكبير.

٨. المصدر *Nominalization*

الكلمات التي تحتوي على مصدر الأسماء. ويكون ذلك حينما نجمد الفعل زمنيا ليكون مصدرا، مثل: يفهم إلى فهم يستعد إلى استعداد ينتبه إلى انتباه.

مثال :

"هذه الدورة تعطيكَ أفكاراً جديدة، وفهماً رائعاً."

المُتَحَدِّث غَيّر (يُفكر إلى أفكار، ويَفهم إلى فهم)

هذا الجدول يحتوي على ١٠٠ مصدر

١	واقع	١٦	إذعان	٣١	استهلاك	٤٦	تحويل
٢	وجود	١٧	تدمير	٣٢	إيمان	٤٧	تعويض
٣	حرية	١٨	تفوق	٣٣	سبب	٤٨	تغيير
٤	روحية	١٩	خرافة	٣٤	أصالة	٤٩	سلطة
٥	دوافع	٢٠	تقنية	٣٥	تجريد	٥٠	طاقة
٦	جمال	٢١	معرفة	٣٦	تحد	٥١	تأثير
٧	عدالة	٢٢	رغبة	٣٧	اعتقاد	٥٢	توسع
٨	طغيان	٢٣	تسامح	٣٨	تناقض	٥٣	رنين
٩	عمل	٢٤	تقاليد	٣٩	تقليد	٥٤	توافق
١٠	استقرار	٢٥	سمو	٤٠	ترابط	٥٥	جنون
١١	توازن	٢٦	اتصال	٤١	إرغام	٥٦	حكمة
١٢	تطابق	٢٧	فردية	٤٢	أمن	٥٧	بداية
١٣	معنويات	٢٨	ضرورة	٤٣	استمرارية	٥٨	احتمال
١٤	إثارة	٢٩	منظمة	٤٤	تكرار	٥٩	وهم
١٥	مادة	٣٠	إنتاج	٤٥	أداء	٦٠	توقع

٦١	معلومات	٧١	استلام	٨١	باطل	٩١	تكامل
٦٢	إتقان	٧٢	عنف	٨٢	تنوع	٩٢	ضمير
٦٣	رحمة	٧٣	أهمية	٨٣	إعادة البناء	٩٣	هوية
٦٤	صلاحية	٧٤	تمييز	٨٤	طريقة	٩٤	إبداع
٦٥	تحرير	٧٥	منفعة	٨٥	غموض	٩٥	آنية
٦٦	مشاركة	٧٦	حقيقة	٨٦	دقة	٩٦	تحكم
٦٧	احتفال	٧٧	مساواة	٨٧	تطور	٩٧	إنجاز
٦٨	تواضع	٧٨	عالمية	٨٨	ذكاء	٩٨	تخيل
٦٩	قرار	٧٩	وحدة	٨٩	سياسة	٩٩	جهل
٧٠	طهارة	٨٠	تفرق	٩٠	تحفيز	١٠٠	بساطة

تمرين:

* ضع في كل فراغ من الفراغات التالية رقم عشوائي والأرقام المتاحة من ١ ـ ١٠٠ فقط.

لا يوجد هناك.................................. من دون..

مر الوقت سريعاً عند.................................... لقد كان الناس راضين بمجرد.. ولكننا الآن يجب أن نتجاوز .... لأجل .... حيث أننا يجب أن نتذكر أن القوة الأساسية خلف...

ليست.................................... ولكنها .... بالطبع

نعلم جميعاً بأن تقارب................................ و ....

يقود حتماً إلى اكبر.

إن عصر.. قد وصل فمع أي جهة أنت؟

*الآن ضع بدل الرقم الكلمة التي تقابله من جدول المصادر مع العلم بإمكانك استخدام (الـ) التعريف.

٩. الأفعال غير المحددة *Unspecified predicate*

مثل (تقدر، تستطيع، بإمكانك) (أقدر ماذا، أستطيع ماذا)

فهذا فعل غير محدد للعمل ومتروك فهم العمل للمخاطب.

- وأنت تستطيع..
- كنت أتساءل اليوم إذا كنت تعرف متى يفهم عقلك الباطن ؟
- وتستطيع أن تستمر معي الآن وتفكر وتكتشف وتتأمل كم هو مخزون النجاح الموجود لديك ويمكن ترى أو تسمع أو تحس بشيء غريب أو غير ذلك لأنه من كان معنا في الدورة السابقة فهم جمال التدريبات وجربها مع نفسه أو مع غيره وأنت ممكن الآن لا تستطيع أن تدرك كم من المعلومات التي أخذتها بهذه السرعة بقوة عقلك الباطن...

١٠. أسئلة المحادثة *Conversational postulates*

نضع سؤالا يأتي في نهاية الجملة بحيث تكون الإجابة (نعم أو لا) داخليا بينما الإيحاء يسري للعقل الباطن.

- ألم تلاحظ أن الناس يريدون الإجازة أطول ؟
- ألا تستطيع أن تتعلم بسرعة مع هذه المادة ؟
- أليس الناس يحبون شهر رمضان ؟
- هل تتخيلون ما أقول ؟

١١. حذف القائل *Lack of referential index*

مثل (يقال، يقولون، أحدنا...)

- يقال أن الإنسان عنده طاقات خفية.
- يقولون أن أسعار البناء أصبحت رخيصة.
- أحدنا يستطيع أن يستيقظ لصلاة الفجر إن نوى الاستيقاظ أليس كذلك ؟ .

١٢. حذف المقارن به *Comparative deletion*

نذكر فعلاً موجها للمخاطب نقارنه مع شخص أو لأكثر دون أن نذكر الشخص الثاني في الجملة.

- أنت تشعر أنك مرتاح أكثر. (أكثر ممن ؟)
- أنتم تستطيعون أن تكونوا أكثر إنتاجية.
- بقراءتك هذا الكتاب ستكون أكثر ثقة.

١٣. مجارة الحالة الراهنة للشخص *Pace current experience*

وهنا تصف حالة الشخص الراهنة والحاضرة أمامك.

(**أنت تجلس هنا أمامي، وتشاهد هذا المنظر الجميل، وتتنفس بعمق**) يصلح هذا الخطاب في نقل الشخص من الحالة الخارجية إلى التفكير الداخلي داخل نفسه، وتنقله رويداً رويداً إلى موجة ألفا (التنويم بالإيحاء).

١٤. الخيارات المتساوية *Double bind*

حينما تعطي الشخص خيارين أو أكثر وكلها تناسبه، بمعنى أي اختيار يختاره تكون قد حققت ما تريده.

(وهذا يعني أن عقلك اللاواعي هنا أو هناك وهو يحس ما يقال وحيث أن هذه الحالة التي أنت اخترتها لتعيش النجاح في حياتك فأنت من المحتمل أنك تتعلم ما أقوله لك الآن أو قبل أن تنام هذه الليلة وممكن أن تتعلم عبر عقلك اللاواعي أكثر مما تظن ! ! وليس من المقبول أن أقول لك تَعَلَّم هذا الآن أو تَعَلَّم في البيت في الواقع تَعَلَّم بأي طريقة وبأي سرعة وبأي ترتيب الآن أو بعد أسبوع أو ...."

١٥. عدم تحديد المسند إليه *Unspecified refrential indix*

حينما تعطي أحكام الأشخاص غير المحددين (الناس، الآخرين، المسئولين)

- هناك بعض الناس مهتمون تماما كما تحب.

- وأنـتم هنـا الآن تعيشـون تجـارب *NLP* المتعـة كمـا عاشـها مـن سبقكم بنجاح.
- أنت تستطيع أن تؤدي هذا العمل كما أداه الآخرون بنجاح.

١٦. الحـكـم *Judgement*

تعطي حكما (ايجابيا) شارحا العمل (الأمر) الذي تريده للشخص.

- شيء طيب أن تتصل بمن تحب لتزداد ايجابية.
- أعجبتني في هذا التصرف الذي قمت به وأدى لتفوقك.
- الناس تحب من يسعى في الخير لها.

١٧. الحذف البسيط *Simple deletion*

الحذف البسيط يعطي الشخص بنفسه تحديد المستوى المناسب له.

- تستطيع أن تتعلم بسهولة. (أتعلم على أي مستوى ؟)
- ممكن أن تراجعني بما تريد . (أراجعك بماذا ؟)
- الناس تريد المسؤول المتفاهم. (المتفاهم على أي مستوى)

١٨. جملتان في جملة *Punctuation ambiguity*

تضع جملتين في جملة واحدة بحيث يستدعي وقتاً للفصـل بينهمـا أو الحكم عليهما (أترك الحكم للعقل اللاواعي).

- هناك أشياء كثيرة سوف تتعلمها، اليوم أنا لا أعلم إذا كان عندك الوقت للمرور على أحمد ؟

- واقعنا مليء بالنجاحات والفرص أنـت تسـتطيع أن تحصـل علـى الشهادة بتفوق.

١٩. التأكيد الايجابي

ويكون ذلك بتأكيد ما تلاحظه من حركات وكلمات الشخص بما يتفـق مع رأيك وقولك " أحسنت أو ممتاز..." كلما عمل حركـة أو كلمـة تناسـب ما تريد، ممكن أن تعطي هذه الكلمات بطريقتين:

- بملاحظة الكلمات والجمل
- بحركات الجسم

٢٠. سؤال الاستفسار المؤدي إلى (نعم) *Tag questions*

هو ذلك السؤال الذي تكون إجابته نعم ويكون في نهاية الجملة.

- أنت تستطيع أن ترتاح. أليس كذلك ؟
- *NLP* سهلة التعلم وممتعة. أو لا ؟
- هذه الأسئلة التي أوردها كمثال هنا بسيطة. أليس كذلك ؟

فائدة: ممكن أن تعلق بعد كل سؤال بأن تجاوب أنت السؤال.

فللسؤال الأول السابق ممكن أن تضيف:

(بالتأكيد أنت تستطيع أن ترتاح لأنك................ و...............)

٢١. الشاهد أو المرجع *Extended quotes*

وهـي تلـك الفقـرات مـن أحاديـث شـخص معـين أو كتـاب معـين. وتستخدم لتأكيد الإيحاء.

- في الأسبوع الماضي كنت مع محمد و أحمد وقالا لي: تسـتطيع أن تتعلم الجديد إذا كررت المهارة على الأقل سبع مـرات وتوقـع أن تخطيء وانتبـه أن الإنسـان يخطـئ في مراحـل الـتعلم ثـم تتكـون العادة التي يقوم بها دون وعيه !.
- قـــال تعـــالى ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾[١]
- الحلم عادة ممكن أن نتعلمها في الحياة ونكون أكثر راحة كما قـال رسول الله صلى الله عليه وسلم (إنمـا العلـم بـالتعلم وإنمـا الحلـم بالتحلم) أو كما قال صلى الله عليه وسلم.

٢٢. الاستعارة *Seleltional restriction violation*

وهي جملة تعطي ما يقوم به الإنسان إلى الجماد مثلا:

- الجدران لها آذان وترتاح من الحديث الايجابي.
- الكراسـي لـديها مشـاعر عميقـة وحَسْـت بكـل حركـة قمـت بهـا بنجاح.
- الهواء يتكلم براحة ويقول انظر كيف طار الوقت؟

---

(١) سورة الرعد آية ١١

٢٣. الغموض *Ambiguity*

أ. كلمتان بنفس اللهجة مع اختلاف المعنى:

- يقول ابن الجوزي في كتابه المدهش: (أيها المشغول بالذات الفانيات متى تستعد للملمات الممات؟ متى تستدرك هفوات الفوات؟ أتطمع مع حُب الوسادات في لحاق السادات؟)

ب. التركيز على المحتوى *Scope*:

وضع كلمة تقبل الفهم بأكثر من معنى.

- أتحدث معك كشخص محترم (من هو المحترم أنت أم هو أم جميعنا؟)
- الشباب من الرجال والنساء (هل المقصود بالشباب راجع إلى الرجال أم النساء أم إلى الجنسين ؟)

٢٤. الأسئلة المدفونة (الخفية) *Embedded questions*

هي أسئلة غير مباشرة تكون عبر المحادثة أو الكتابة.

الشخص الثاني سوف يجيب على السؤال دون وعيه (داخلياً) بينه وبين نفسه بما تريد أن يكون هو عليه!

- أنا فقط أتساءل إذا كنت تعرف ما أقول، الآن ؟
- أنا لا أدري إذا كنت ستخبرني متى آخر مرة تعلمت فيها بسهولة ؟

٢٥. الإيحاءات المدفونة (الخفية) *Embedded commands*

تستطيع أن تضع ما تشاء من الإيحاءات في حديثك من خلال استخدام جميع ما سبق:

١. تجعل صوتك ينخفض أو يعلو قليلا لجزء من الجملة (الكلمات التي بها الأمر)

٢. تقف قليلا بعد أن تعطي سؤالا أو أمر:

- هل أنت منتبه معي (قف)............ الآن؟
- هل تريد أن تشاركني في هذا التمرين (قف).......... الآن؟

٣. تتلفظ بالجملة ببطء شديد أو بسرعة.

٤. أن تربط الإيحاء بحركة يدك.

٥. ترفع صوتك أو تخفضه حينما تطلق أمرا أو تسأل سؤالا.

(جرب: ارفع صوتك مرة واخفضه مرة فيما تحته خط)

- هل تريد أن **نجتمع يوم الأحد**؟
- لم يبق على العرض المخفض إلا يوماً واحداً، **سجل الآن** !
- أنا فقط أتساءل هل تريد أن **تشتري الكتاب الآن** ؟

٦. ممكن في أثناء الكتابة أن تجعل خط الإيحاء أو الأمر *مائلا* أو **أغمق لونا** أو **أكبر حجما** أو خطاً مميزاً أو تحته خط أو غير ذلك....

- هل تود أن تجلس و**تثق بقوة عقلك اللاواعي** ؟

٢٦. الانتفاع أو الرد الدبلوماسي *Utilization*

وتستخدم هذه الطريقة حينما تواجه سؤالا أو عبارة ضد ما تريد.

الطالب: أنا لا أعتقد أنني أتعلم.

المدرس: كلامك صحيح أنت تعتقد أنك لا تتعلم لأنك لم تسألني ذلك السؤال الذي يجعلك تعتقد أنك تتعلم. فما هو هذا السؤال ؟

الزبون: أنا غير مؤمن بكلامك أن هذه البضاعة ممتازة!

التاجر: كلامك صحيح أنت غير مؤمن بكلامي أن هذه البضاعة ممتازة لأنك لم تسألني حتى الآن السؤال الذي يجعلك تعتقد أن هذه البضاعة ممتازة وتستحق أنك تشتريها الآن.

المحاور: أنا لا أصدق كلامك!

الضيف: معك حق أنك لم تصدق كلامي لأنك لم تسألني حتى الآن السؤال الذي يجعلك تصدق كلامي.

ملاحظة:

هذه القاعدة تنطبق على الناس السذج الذين مهما فعلت معهم، تكن دائماً موطن شك لديهم.

وتذكر دائماً

أن الصدق في أقوالنا أقوى لنا والكذب في أفعالنا أفعى لنا

تمرين:

المطلوب، في ما يلي حدد بكل سطر ما هو نموذج ملتون المستخدم ؟

أنا أعلم أنك تتساءل... وشيء جيد ورائع أنك تتساءل... لأن.. هذا يعني .. أنت تتعلم أشياء كثيرة... أشياء كثيرة وكل هذا الأشياء، كل هذه الأشياء.. التي تستطيع أن تتعلمها.. تزودك بأدوات رائعة للحياة وفهم جديد لها.

أنت تستطيع، ... أليس كذلك ؟ ... أحدنا يستطيع.. ، كما تعرف وأنت تجلس هنا تستمع إلى... وتشاهدني... وهذا يعني أن عقلك الباطن يستوعب ما يفوق خيالك.... وما تظن شخصيا به... وحيث أن هذه هي الحالة، فأنت من المحتمل أن تتعلم عن هذا الشيء وتعرف أكثر عن قدرات عقلك الباطن أكثر... بكثير مما تظن.

وليس من حقي أن أقول له، تعلم هذا وتعلم ذاك، دعه يتعلم بأي طريقة يشاء وبأي وقت وبأي ترتيب. هل تشعر بهذا... هذا شيء تفهمه ؟ لأنك ، في الأسبوع الماضي كنت مع عبد الرحمن سعيد فأخبرني أنه قرأ هذا الحديث عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال:

" **<u>المؤمن القوي خير وأحب إلى الله</u>** من المؤمن الضعيف ".

إطار الإدراك

يقف بعض الناس متخاذلين أمام تحديات الحياة وهم لا يدرون لماذا لا يمكنهم تحقيق أهدافهم. إن فشلهم لا يرجع إلى نقص إمكانياتهم ولكن يعود لما يلي:

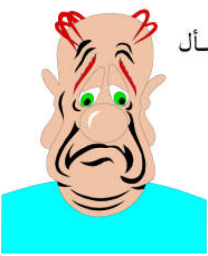
١. عدم معرفة ما يريدون بالتحديد، مما يجعلهم حائرين يسيرون بلا تخطيط

٢. لا يعرفون ماذا يفعلون بالتحديد للوصول إلى الهدف

٣. غير واثقين من قدراتهم على تحقيق ما يريدون

إطار الإدراك هو مجموعة من الأسئلة يستخدمها الناس لا شعوريا وتكون السبب في تكوين مشاعر تؤثر في تصرفاتهم ومن ثم نتائج أفعالهم. ويتكون من جزأين:

١. **الإطار السلبي**: التفكير بطريقة تقود إلى مشاعر سلبية توحي بالعجز وإلقاء اللوم على الظروف أو الآخرين.



فكر في مشكلة سببت لك مشاعر محزنة ثم اسأل (نفسك أو غيرك):

- ما هي المشكلة ؟
- لماذا ظهرت لي ؟

- منذ متى أعاني منها ؟
- كيف تحد من إمكانياتي ؟
- من المسئول ؟
- متى كانت أصعب فترة عانيت فيها ؟

بماذا تشعر الآن ؟سوف تشعر بمشاعر سلبية.. قف وتنفس وتحرك.

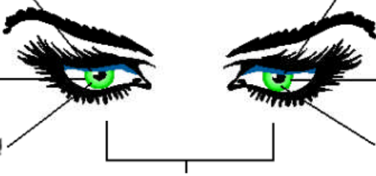
٢. **الإطار الإيجابي**: التفكير بطريقة تقودك إلى التحرك باتجاه الهدف ومعرفة ما تريد وكيف تفعله، إذا كان ذلك ممكنا لأي شخص في العالم فهو ممكن بالنسبة لي، ليس هناك فشل ولكن هناك خبرات.



- ماذا أريد ؟
- متى أريد ذلك ؟
- ما هي المصادر المتوافرة لدي ؟
- كيف يمكنني استغلال مصادري للحصول على ما أريد ؟
- إذا تحقق ما أريد..كيف تتغير حياتي ؟
- ماذا على أن أبدأ به أو أن أفعل الآن ؟

بماذا تشعر ؟ سوف تجد أنك تشعر بهدوء.

العين وإشاراتها



ترتبط إشارات العين بأماكن معينة من الدماغ حيث تتحرك العين باتجاه ما لتعكس عملية تشغيل المعلومة في أجزاء الدماغ. . ويلاحظ أن الاتجاه عند الشخص الأبسر هو عكس اتجاه الأيمن. وبملاحظة إشارات العين والنظام التمثيلي والتأكيدات اللغوية للآخرين سوف يتمكن الشخص من تقييم الاتصال بهم على نفس المستوى وإحداث التوافق والألفة والانسجام.

النمط	حركة العين
صور من الذاكرة	للأعلى جهة اليسار
صور إنشائية (تخيل)	للأعلى جهة اليمين
سمع من الذاكرة	إلى جهة اليسار (مستوى الأذن)
سمع إنشائي (تخيل)	إلى جهة اليمين (مستوى الأذن)
التحدث مع الذات	للأسفل إلى جهة اليسار
إحساس داخلي	للأسفل إلى جهة اليمين

تـــدريـــب:

شخصان يقومان بهذا التدريب أحـدهم يسـأل ويلاحـظ إشـارات عـين الآخر الذي يظل صامتا.

١. تذكر وجه صديقك في المرحلة الابتدائية / الثانوية ؟

٢. كيف تبدو سيارتك لو صبغتها بلون وردي فوشيا ؟

٣. كيـف يبـدو صـوت المسـئول / الـزوج / الزوجـة إذا كـان بصـوت الشخصية الكرتونية باباي/ دونالد دك ؟

٤. تذكر صوت جدتك / والدتك / والدك ؟

٥. كيف تشعر إذا صب أحدهم فوق رأسك ماء مثلج ؟

٦. أعزف السلام الوطني في داخل رأسك. .

٧. ماذا تقول لنفسك حينما تنجح بمهمة ما ؟

٨. ماذا يمكن أن تقول لنفسك إذا استلقيت بعد يوم متعب جدا ؟

٩. ما الذي تشعر به عندما تتذكر شـخص تحبـه / تكرهـه / تخافـه جدا ؟



استراتيجيات بناء العلاقة الإيجابية مع الآخرين



(الأرواح جنود مجندة، ما تعارف منها ائتلف، وما تنافر منها اختلف)

أحيانا نقول أن الزوجين / الصديقين / المتحاورين / المتفاوضين. . منسجمين، وآخرين غير منسجمين. . فالانسجام هو علاقة إيجابية حيث تبدو حالة من الألفة بين الطرفين تسمى بالتوافق. *Rapport*

من أجل الوصول إلى نتيجة إيجابية من الاتصال وإنجاح العلاقة لا بد من استخدام مفتاح التوافق مع الطرف الآخر، وهو الوصول إلى جو من التفاهم والألفة مع التركيز على فهم الآخرين ورؤية الأمور من وجهة نظرهم وتقبلها واحترامها بدون فرض التغيير. ولا بد من ممارسة المكونات الثلاث لبناء التوافق: المجاراة – المطابقة – القيادة.

مستويات التوافق:

١. مستوى التعبيرات: كطريقة الجلوس، وحركات العينين واليدين، ولغة الجسد وتعبيرات الوجه والتنفس.

٢. المستوى السمعي: ارتفاع الصوت وانخفاضه، ونغمته ودرجته وسرعته

٣. المستوى اللغوي: نوع الكلمات المستخدمة من قبل ذوي النظام الغالب سواء الصوري أو السمعي أو الحسي.

٤. مستوى القيم والمعتقدات والمعايير والأذواق. .

٥. مستوى التفضيل: كتفضيل البعد أو القرب، والإجمال أو التفصيل، والبعد عن المشاكل أو القرب. . .

١. المطابقة: *Matching*

وهي العملية المستمرة لموافقة ومناظرة حركات الجسم وأساليب الحديث والكلمات المميزة للطرف الآخر. والمطابقة تدعم العلاقة وتقويها على المستويين الواعي واللاواعي.

٢. المجاراة: *Pacing*

المجاراة هي الاستمرار في عملية التطابق. حيث يستمر الشخص بتعديل حركاته وتعبيراته وألفاظه بحيث يتلاقى معه في وجهة نظره وفهمها.

٣. **القيادة:** *Leading*

بعد نجاح الموافقة ثم المطابقة. تأتي القيادة حيث يتبع الطرف الآخر قيادتك بالكلمات والحركات.

الروابط العصبية

هناك ارتباطات عصبية بين التجارب والمشاعر تسمى (رابط) *ANCHOR* وبتكرار الرابط يمكن استعادة المشاعر المتعلقة بالتجربة (راحة، ثقة، حماس، قوة) وللروابط فوائد كثيرة من حيث التمكن من مواجهة أي موقف بشكل إيجابي، و تدعيم قوة التحكم في الذات.

أسس بناء الرابط:



١. **القوة:** يجب أن تكون في حالة نفسية شديدة القوة

٢. **التوقيت:** يجب أن تصل الأحاسيس إلى قمة قوتها

٣. **التميز:** يجب أن يكون الرابط فريداً من نوعه.

٤. **التكرارية:** سهولة استعادة الرابط.

برمجة الرابط:

١. اختر الحالة النفسية الإيجابية التي تريد أن تكون عليها.

٢. اختر الرابط التي تريد استعماله.

٣. حدد وقتا من الماضي كنت تشعر بذلك الإحساس الإيجابي.

٤. عش التجربة كما لو أنها تحدث الآن (صوت، صورة).

٥. تعمق في الشعور أكثر وتنفس بنفس الطريقة واجعل وضعية جسمك بنفس الطريقة.

٦. المس الرابط إذا وصلت المشاعر إلى ذروتها (أطلقه بعد ٥ ثوان).

٧. اخرج من الحالة وانظر حولك.

٨. اختبر الرابط بإعادة لمسه (إذا لم تتفاعل أعد الخطوات من الخطوة ٤ فما دون).

٩. تخيل نفسك في موقف ما في المستقبل واستخدم الرابط.

الأثر النفسي والعلاجي للألوان

تم دراسة تأثير الألوان على حالتنا النفسية والصحية وطريقة تفكيرنا من قبل العلماء لسنين طويلة، وحتى الشخص الذي يفضل لوناً معيناً على لون آخر يمكن أن يكون له علاقة بتأثير ذلك اللون على إحساس ذلك الشخص. اللون يمكن أن يوصف بأنه ضوء (طاقة مشعة مرئية، ذو طول موجي معين) تقوم المستقبلات الضوئية في الشبكية تسمى المخروطات بترجمة هذه الطاقة إلى ألوان وتحتوي الشبكية على ثلاثة أنواع من المخروطات أحدها اللون الأزرق والثاني اللون الأخضر والثالث اللون الأحمر؛ نحن نستشعر الألوان الأخرى بتركيب هذه الألوان الثلاثة. وطبقاً لما يعتقده الدكتور ألكسندر شاوس مدير المعهد الأمريكي للبحوث الحيوية الاجتماعية في تاكوما بولاية واشنطون، فإنه عندما تدخل طاقة الضوء أجسامنا فإنها تنبه الغدة النخامية والغدة الصنوبرية وهذا بدوره يؤدي إلى إفراز هرمونات معينة تقوم بدورها بإحداث مجموعة من العمليات الفسيولوجية. وهذا يشرح لماذا وجد أن الألوان لها تلك السيطرة المباشرة على أفكارنا وأمزجتنا وسلوكياتنا، ذلك التأثير الذي يعتقد كثير من الخبراء أنه منفصل تماماً عن العوامل النفسية والثقافية.

ومما يثير الدهشة أنه يبدو أن للألوان تأثيراً حتى على كفيفي البصر الذين يُظن أنهم يحسون بالألوان نتيجة لترددات الطاقة التي تتولد داخل أجسامهم. من الواضح أن الألوان التي تختارها لملابسك ولمنزلك ومكتبك ولسيارتك وللمحيطات الأخرى يمكن أن يكون لها تأثير عميق عليك.

لقد أثبتت الأبحاث أن للألوان تأثيراً ديناميكياً خاصاً بتألقات درجة الحرارة وتبايناتها، ولكل منهما أساس نفسي وآخر فسيولوجي، فأطوال

موجات الضوء المختلفة تحتاج إلى تكيّف خاص من تقوس عدسات إبصار العين لتجميع الصورة على الشبكة.

كما تتكيف العين للألوان الأخرى فيما بينها، فالألوان الدافئة لها علاقة بالنار، والحرارة والتعدد والانتشار، في حين أن الألوان الباردة تتعلق بالجليد والماء والسماء الصافية.

لقد ثبت أن التأثير الثنائي لهذه العوامل النفسية الفسيولوجية يؤثر في إدراكنا للألوان... فالألوان الدافئة تظهر كأنها تتقدم وتنتشر، أما الألوان الباردة فتظهر كأنها ترتدّ وتتقلص... وتظهر هذه الخصائص بالذات في حالة وجود تباينات في درجة الحرارة، فلو وضعنا دائرة حمراء اللون مثلاً على أرضية خضراء، لن ندرك فقط ازدياد قوة التباين بين هذين اللونين، بل حاجة كل منهما إلى تكيُّف آخر مختلف تماماً من عدسات الإبصار، فإذا ثُبّت البصر على حافة الدائرة يكون التباين في أعلى درجاته، ولأمكن ملاحظة الشعور بالإجهاد الذي تحسه العين... وبالاستمرار في النظر نجد الحافة تظهر وكأنها تتزايد في السمك، ويظهر على جانبي الحافة خط أكثر لمعاناً، ويكون للدائرة الحمراء قوة تجسيم ازدواجي، إذ لا تبدو مستقرة على الأرضية الخضراء بل أمامها.

ومن المفيد ملاحظة العكس من هذه العلاقة.. أي النظر إلى الدائرة الخضراء على أرضية ذات لون أحمر، نجد أن الأرضية تظهر وكأنها متقدمة إلى الأمام في حين تظهر الدائرة وكأنها أحدثت ثقبا فيها.. ومن ثم فان تأثيرات درجات الحرارة في الألوان لها أهمية كبيرة، ولا سيما في التطبيق العملي في التصميم الداخلي، حيث أفاد مهندسو الديكور في تجميل المنازل، فيصنعون الصور التي تكثر فيها الألوان الدافئة في فصل الشتاء، ويضعون الصور التي تكثر فيها الألوان الباردة في فصل الصيف.

بل ثبت علميا أنه يمكن أن نزيد الإحساس باتساع غرفة صغيرة عن طريق استخدام الألوان الباردة، لما لها من خاصية الارتداد... كما يمكن جعل الغرفة الكبيرة تبدو أضيق في المساحة باستخدام الألوان الدافئة، لما لها من خاصية التقدم.. كذلك يمكن التغلب على عدم تناسب الفراغات الطويلة أو الضيقة بعمل خداع بصري يبعد الحوائط الجانبية باستخدام الألوان الباردة، وآخر يقرب الحوائط المواجهة باستخدام الألوان الدافئة.

ولم تتوقف الاستفادة من هذه الرؤية التي أثبتتها البحوث العلمية عند هذا الحد، بل تحدّتها إلى عالم الصناعة والتجارة، فقد اختار مهندسو الطائرات اللون الأخضر والأزرق لتقليل حوادث الدوار التي تحدث لركاب الطائرات بعد أن أدركوا أن اللونين الأصفر والرمادي يساعدان على حدوثه.

وقد حدث أن دهنت جدران متجر كبير لبيع اللحوم بشيكاغو بالولايات المتحدة الأمريكية باللون الأصفر، فبدت اللحوم للزبائن باهتة اللون وكأنها فاسدة، فهجر الزبائن هذا المتجر لهذا السبب.. وعندما عاد صاحب هذا المتجر إلى دهان متجره باللون الأخضر المائل للون الأزرق بدت اللحوم أكثر احمراراً، والعظام أكثر بياضاً، مما أوحى بأن لحومه طازجة، فزادت مبيعاته، وعاد إلى سيرته الأولى.

ومن أثر الألوان ما حدث أيضا في أحد الفنادق الكبيرة في نيويورك، فقد اجتمع الضيوف على مائدة عامرة بأصناف الطعام مِمَّا لَذَّ وطاب، وبدأ الحاضرون يأكلون في سرور ملحوظ، فإذا بأضواء تشع بعض الألوان، فأخذت الأطعمة ألوانا غير جذابة، فأخذت أكواب اللبن لون الدم الأحمر، وأخذت شرائح اللحم اللذيذ اللون الأخضر الغامق... ولم يمض دقائق حتى هجر الضيوف المائدة بفعل تأثير هذه الألوان غير المناسبة.

ومن ناحية أخرى فقد ثبت علمياً أن اللون الجمالي يولّد التهدئة النفسية المرجوّة، لذاك يُستحسن تجنب الألوان الدافئة المثيرة في مكتب الإدارة، حيث تجرى المناقشات لحل المشاكل المختلفة... كما أنه لا يستحسن استخدام الألوان الباردة جدا كاللون الرمادي الذي يدعو النفس إلى الرتابة والجمود.

وقد تبين أن اللون عنصر مساعد لإبقاء العامل في حالته النفسية الطبيعية، نظراً لانهماكه المتواصل في تنفيذ عمله اليومي والمرهق في أغلب الأحيان.. فقد لوحظ أن التلوين الزخرفي المتجانس يبعد عن الإنسان شبح الوهن والقلق اللذين هما مصدر المرض النفسي المعروف باسم "الأوهام العاطفية".

بل ومن الغريب أن يؤثر اللون في توليد الإحساس بالوزن الثقيل أو الوزن الخفيف، فقد لوحظ بأن صناديق ذات مقاييس متشابهة وذات وزن مماثل تبدو أقل وزنا للعمال الذين يحملونها عندما تكون ملونة باللون الفاتح، إذ تظهر الألوان الفاتحة والباردة أخف وأقل وزنا، في حين تظهر الألوان الغامقة والدافئة أكثر ثقلا وكثافة.

ويستطيع اللون أيضاً توليد إحساس بالحجم الكبير أو بالحجم الصغير، فالمساحة الصغيرة ذات اللون الفاتح تضيء الأرضية الغامقة، فتبدو وكأنها تتزايد حجماً... والأرضية الفاتحة تضيء المساحة الغامقة، فتبدو وكأنها تتناقص.

ومن الجدير بالذكر أن بيوت الأزياء قد استغلت عامل اللون في تصميم أزيائها، حيث تحرص على اختيار اللون القاتم للنساء البدينات فضلاً عن تسليط الأضواء على أرضية صالة العرض لتكون فاتحة، ومن ثم تبدو العارضة البدنية أقل حجماً من الواقع.

وقد أثبتت هذه الدراسات أيضاً أن للألوان القاتمة مثلاً أثرها السيء في نفوس المتشائمين واليائسين: فمما يروى أن جسراً على نهر لندن ظل موضعاً مرغوباً للمنتحرين، حتى أشار أحد المختصين باستبدال لون سوره الأسود بلون أخضر فاتح، فقلَّتْ حالات الانتحار من على هذا الجسر قِلةً واضحة.

ومن ثم فان اختيار الألوان في غرف المرضى له أهميته الكبرى، إذ أثبتت أبحاث معهد اللون في (شيكاغو) أن الورد والأزهار الحمراء تشعر بالنشاط والبهجة، وتنمية المخ، وترفع النبض، وأنها خير الألوان للناقهين.

كما أثبتت أبحاث هذا المعهد أيضا أن اللون الأزرق والأخضر والأبيض يريح العضلات، ويجلب الهدوء والراحة والنوم، ولذا ترى تلك الأبحاث أن ألوان الورود والأزهار في غرف المرضى يجب أن تختلف باختلاف حالاتهم.. فإذا كان المريض في حاجة إلى الراحة والهدوء يُختار له الألوان الباردة، أما إذا كان المراد تنشيطه فيُختار له الألوان الدافئة، كالأحمر، والأصفر، ودرجاتهما ومشتقاتهما.. ومن ذلك كله يتبين لنا مدى أهمية دور الألوان في العلاج.

من المعروف أن الألوان تخفف التوتر وأنها تملأ المرء بالطاقة، بل إنها تخفف الألم والمشاكل الجسمية الأخرى. ومن الجدير بالملاحظة أن هذه الفكرة ليست جديدة، وفي واقع الأمر فإن مفهوم (لوِّن عالمك) ينتمي للتقنية التصميمية الصينية القديمة (فينج شوي) *Feng Shui* عند اختيار لون لإحداث تغيير في الحالة المزاجية أو للتخفيف من المعاناة، فإنه من الحيوي اختيار اللون المناسب لهدفك المحدد.

الألوان في الطبيعة

اللون الأصفر

يعتبر اللون الأصفر من الألوان الدافئة، يقع في دائرة الألوان بين مجموعة الأصفر البرتقالي والبرتقالي حتى الأحمر، وبين مجموعة الأخضر المصفر فالأخضر المزرق، وينتج من تراكب الضوء الأحمر على الضوء الأخضر، وهو اللون الأقرب إلى الأبيض، وعند وضعه تجاه خلفية بيضاء يبدو دافئا رقيقا وعميقا.

والأصفر الصارخ يدل على الجمال والتألق والحيوية واللون الأصفر في لون بشرة أو في لون ورقة ساقطة في الخريف يثير إحساساً بالموت والفناء، في لون الرمال الشاسعة يثير الإحساس بالجدب (القحط)، وفي لون الغلاف الجوي المحيط يثير الشعور بقرب عاصفة هوجاء وهو في لون الفاكهة يثير إحساساً بالنضج والطراوة، وفي لون صفرة الشمس الساقط على بقاع الأرض يثير إحساساً بالدفء والحيوية، وفي بريق الذهب يثير الإحساس بالفخامة والأبهة.

الأثر النفسي لـ اللون الأصفر:

يساعد على التخلص من الاكتئاب.

يثير أعصاب الأشخاص المتوترين حيث يزيد من عصبيتهم ولذلك يجب علاجهم باللون الأزرق.

اللون الأصفر هو أشد الألوان إيقاعاً في الذاكرة من كل الألوان الأخرى، كلما أردت أن تتذكر شيئاً، فاكتبه على ورقة صفراء.

يساعد على الإبداع في الكتابة. يثير ويحفز النشاط العقلي، يرفع الشعور بالثقة ويساعد على الدراسة كما يساعد على البقاء منتبهين.

الأثر العلاجي لـ اللون الأصفر:

يرفع ضغط الدم ويزيد معدل نبضات القلب، يساعد في علاج أمراض الجهاز التنفسي كالبرد والتهاب الحلق والسعال

اللون الأصفر لعلاج تقلص العضلات وانخفاض سكر الدم وزيادة نشاط الغدة الدرقية وحصى الحوصلة المرارية، حيث يؤثر على البنكرياس والكبد والطحال، حيث يساعد على إعادة بناء الأنسجة فيها

يحظر استعماله للحوامل لأنه يؤثر على عمل الكليتين مما يخفض من إدرار المواد الزلالية مسبباً بذلك تورمات بالقدمين.

يؤثر هذا اللون على الكبد والأنف والحنجرة والأعضاء التناسلية الداخلية للذكر والأنثى وكذلك على الكلى.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأصفر فيها:

ينصح دائما بأن نجلس وخلفنا قطعة لونها أصفر خاصة لمن يعملون في أعمال كتابية، لأنه يساعد على الإبداع في الكتابة.

في غرف النشاطات الرياضية، ومداخل القاعات.

لا يستعمل لغرف النوم لأنة يساعد على إبقاء العقول نشيطة وليس مناسباً للأماكن التي فيها ضغط.

اللون الأحمر

يعتبر اللون الأحمر من الألوان الدافئة، ويقع في الدائرة اللونية بين مجموعة البرتقالي فالأصفر البرتقالي حتى الأصفر، وبين مجموعة الأرجواني فالبنفسجي فالأزرق البحري حتى الأزرق. وينتج من تراكيب المرشحين البنفسجي الماجنتا والأصفر أمام الضوء الأبيض.

ويتميز بإشعاع غزير، وعندما يوضع تجاه خلفية بيضاء فإن هذا الإشعاع يبدو معتماً ويظهر دافئاً مطفياً، بينما يبدي كل قوته النارية حينما يوضع تجاه خلفية سوداء.

اللون الأحمر هو أعلى الألوان طاقة ويرمز إلى القوة والحيوية ويتمثل بالنار وتبلغ طاقته ٥٦٠٠ أنجستروم، وهو اللون الوحيد الذي لا نستطيع أن نستخدمه في غرف النوم وأماكن الراحة والاسترخاء لأنه يصدر ذبذبات عالية تؤدي إلى زيادة في حركة ونشاط الخلايا وتسارع دقات القلب، وبالتالي فإن الشخص الذي ينام في أماكن مليئة باللون الأحمر سيعاني من الأرق والكوابيس والأحلام المزعجة.

واللون الأحمر بصفة عامة يجتذب العين إليه بلا مقاومة واللون الأحمر حسب موقعه، يرمز للإنسان بمعانٍ مختلفة: فعندما يقع اللون الأحمر في إشارة المرور فإنه يحذر من الخطر. وعندما يمثل بقعة من الدم يثير الخوف والغثيان، وفي وسط النيران يثير الرعب والهلع، وهو على شفاه حسناء يدعو إلى الفتنة، وفي لون تفاحة حمراء أو قطعة من البطيخ يثير الشهية، أما في ألوان الزهور فيثير الإحساس بالبهجة والجمال.

الأثر النفسي لـ اللون الأحمر:

إن اللون الأحمر هو لون العواطف والطاقة.

على الذين يعانون من عيوب في الحركات التناسقية ألا يرتدوا اللون الأحمر.

أثبتت الدراسات أن الذبذبات الصادرة من اللون الأحمر تضر وتثير الأشخاص مُتَوَتِري الأعصاب دائماً لدرجة أنه إذا وضع أي شخص عصبي في حجرة مطلية باللون الأحمر وبها مصباح ينشر ضوءً أحمر فانه بعد فترة يصاب بهستيريا وجنون مع هيجان شديد.

الأثر العلاجي لـ اللون الأحمر:

إن اللون الأحمر ينبه الجسم ويثيره ويدفئه. ويزيد اللون الأحمر معدل ضربات القلب والنشاط الموحي للمخ ومعدل التنفس، كما أنه جيد لمرض العجز الجنسي والبرود الجنسي وكذلك لفقر الدم والتهابات المثانة البولية والمشاكل الجلدية، الذين يعانون من ارتفاع في ضغط الدم عليهم أن يتجنبوا الغرف ذات الديكور الأحمر حيث إن ذلك من شأنه أن يزيد من ضغط دمهم المرتفع، وعلى العكس من ذلك، فإن اللون الأحمر له تأثير مفيد لأولئك الذين يعانون انخفاضاً في ضغط الدم.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأحمر فيها:

اللون الأحمر يناسب كثيرا الأماكن المخصصة للعب الأطفال، والأماكن التي تحتاج إلى النشاط والحيوية لإنجاز العمل بها، وهو يدل أيضا على كرم الضيافة والطموح والمشاعر الجيّاشة، لذلك نلاحظ أن المطاعم الشهيرة تعتمد على استخدام اللون الأحمر في ديكوراتها حيث يتم استخدامه كلون للمفارش والورود.

اللون الأزرق

يعتبر اللون الأزرق من الألوان الباردة، ويقع في الدائرة اللونية مواجهـا لمجموعة الألـوان الحمـراء والبرتقاليـة الـتي يتكامـل معهـا وبـين مجموعـة الأزرق السباتية، فالأخضران المائلة للزرقة، فالأخضران المائلة للصفرة حتى الأصـفر، وبـين مجموعـة الأزرق البحـري فالبنفسـجي فـالأرجواني حتـى الأحمر.

ونحصل عليه بوضع مرشحين أحدهما أخضر مـزرق والآخـر بنفسـجي ماجنتا متراكبين أمام أشعة الضوء الأبيض، وهو يزداد عمقاً وشفافية حينمـا يحيط به مساحة سوداء مستوية أو عندما يعرض بمساحات واسعة.

وعندما ينتقل الأزرق مـن أمـام خلفيـة بيضـاء إلى خلفيـة سـوداء فإنـه يتحول من القتامة المظلمة إلى العمق المضيء.

وهو اللـون الوحيـد الـذي يغمـر سـطح الأرض، وهـو يحـدد الإبعـاد، ويعطي الشعور بالعمق، وهو لون قابل للتأثر سـلبي بـارد، يمتـاز بتخفيـف التوتر والعصبية عند الإنسان.

والأزرق في السماء سمو وعمق، وفي المياه برودة وارتواء، وفي الغيوم خير وأمل.

وهو يبعث على الهدوء والتفاؤل حيث كانـت الفتيـات المقـبلات علـى الزواج في اليونان يتفاءلن به ويحرصن على ارتداء شـريط أزرق أو خـاتم مـن هذا اللون في حفلات الزفاف.

الأثر النفسي لـ اللون الأزرق:

اللون الأزرق لـه تـأثير مطمـئن ويـؤدي إلى الشـعور بالاسـترخاء، كما يؤدي إلى انخفاض ضـغط الـدم ونـبض القلـب وعـدد مـرات التـنفس، لقـد لوحض في إحدى الدراسات أن الأطفال ذوي الميول العدوانية أصبحوا أهـدأ عند وضعهم في فصـل دراسـي أزرق، لـوحظ أيضـاً أن اللـون الأزرق يجعـل الناس الذين يعيشون في الأجواء الحارة الرطبة يشعرون بالبرودة.

أحد الأماكن الجيدة لمارسة هذا الشيء هو المناطق الريفية حيث زرقـة السماء والماء يمكن أن تعطي إحساساً بالتوحد الهـادئ مـع الكـون، وكلـون آخر من أوفر ألوان الطبيعة اللون الأخضر حيـث لـه تـأثير ملطـف ومهـدئ على الجسم والعقل أيضاً، البشر الذين يعانون من الاكتئاب أو القلـق يمكـن أن يستفيدوا من الأشياء الخضراء التي تحيط بهم.

وبالفطرة نجد الأشخاص الذين يعانون من ضغوط وحالات قلق يلجئون لاستنشاق هواء البحر، وبالفعل تزول كل مشاكلهم والسبب الحقيقـي لـذلك هو أن حركة الأمواج في البحر إضافة إلى لونـه الأزرق يسـاعد علـى سـحب الطاقة السلبية واستبدالها بأخرى إيجابية.

الأثر العلاجي لـ اللون الأزرق:

يسـاعد علـى تخفيـف آلام القـرح ومشـاكل الظهـر والرومـاتيزم والاضطرابات الالتهابية كما يؤدي إلى انخفـاض ضـغط الـدم ونـبض القلـب وعلاج تصلب الشرايين ومضاد للهياج الجنسي، ويؤثر هذا اللون على المعدة والأمعاء والكبد والمثانة والمرارة والغدة النخامية والفـم والجانـب الأيسـر مـن الجسـم. ويشـفي أمـراض الجهـاز اللمفـاوي والأنسـجة القرنيـة والمخاطيـة وأمراض العيون ويزيل الحصوات الصغيرة.

حاول أن تحيط نفسك باللون الأزرق وركز عقلك على الجزء الذي تعاني منه من جسمك أثناء تأملك في ذلك اللون.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأزرق فيها :

يناسب اللون الأزرق أماكن الاجتماعات التي يكثر فيها المجادلات والمشاحنات لأنه يساهم في تقليلها وتهدئتها، ويناسب كثيراً غرف النوم وأماكن الراحة لأنه يقلل الشعور بالغضب ويزيل ضغوط الحياة.

اللون البرتقالي

تقع مجموعته مواجهة لمجموعة الأزرقان والأخضران المكملة له في الدائرة اللونية.

وهو مركب من الأصفر والأحمر، ويشتمل على تألق الأصفر مع دفء الأحمر.

والبرتقالي هو همزة الوصل بين الألوان الباردة والألوان الساخنة، لذلك يلعب دوراً حيوياً في إيجاد التوافقات اللونية الهامة.

وتزداد سخونته عندما يقع وسط الألوان الباردة، ويقل سطوعه وسط الألوان الحمراء الملتهبة.

وهو يفقد خصائصه ويصير لوناً باهتاً عندما يضعف تركيزه كما يتحول إلى بني ميت عندما يستعمل الأسود في تدرجه.

فاللون البرتقالي يثير الإحساسات المتعددة، ففي الشمس يبعث على الدفء، وفي النيران المشتعلة والحرائق يثير الفزع، أما في الفواكه فيرمز إلى النضج ويثير الشهية، وفي إشارة المرور يشير إلى الاستعداد والتأهب.

الأثر النفسي والعلاجي لـ اللون البرتقالي:

اللون البرتقالي هو أحسن الألوان لتنبيه الشهية وتخفيف التعب، استخدم مفارش لطاولة الطعام من اللون البرتقالي واستعمل وسادات للأطباق أيضاً من اللون البرتقالي إذ إن ذلك من شأنه أن يشجع متذوقي الطعام ويرفع معدل الشهية عند الأشخاص المرضى، وعلى الجانب الآخر يجب على الأشخاص الذين يرغبون في إنقاص أوزانهم تجنب اللون البرتقالي. وإذا كنت تشعر بالتعب أو تدهور النشاط، فحاول ارتداء لبس برتقالي لرفع مستوى طاقتك. اللون البرتقالي أيضاً مفيد في حالات الضعف العام والحساسية والإمساك والمغص الحاد والتشنجات العضلية مقوي للقلب ومضاد للإحساس بالهبوط والفتور والاكتئاب والنعاس والاضطهاد واليأس وكافة المشاعر السيئة.

الأماكن المفضل تواجد اللون البرتقالي فيها:

اللون البرتقالي مناسب لغرف الطعام والممرات لأنه لون الترحيب ومساعد على عملية الهضم.

اللون البنفسجي

يقع في الدائرة اللونية في المجموعة المضادة الصفراء البرتقالية والصـفراء المخضرة تبعا لميله نحـو الإرجوانيـة أو الزرقـة ويقـع بـين مجموعـة الأزرق البحري حتى الأزرق من جهـة وبـين الأرجـواني حتـى الأحمـر مـن جهـة أخرى.

وينتج بمزج اللون الأحمر مع اللون الأزرق، ويعتبر أقل الألوان سـطوعاً على الإطلاق.

وهذا اللون دليل على الغموض والميوعـة والـتردد في اتخـاذ القـرارات، ولقد اتخذه العشاق رمزاً لهم، فهو يثير خيالاتهم ويدعو إلى العاطفة الهادئة الرقيقة.

الأثر النفسي لـ اللون البنفسجي:

هو لون الهدوء يهدىء الجسد والعقل جيد للتأمل والصلاة.

كثرة التعرض له تزيد الشعور بالحزن لذلك كـان يرمـز لـه بـالحزن في الأغاني القديمة وهو لون الروحانيات واحترام الذات والشرف.

يخلق جو من الإحساس بالسلم والأمان ولكنه محبط للشهية.

الأثر العلاجي لـ اللون البنفسجي:

يؤثر هذا اللون على الإذن اليمنى والأسنان والعظام والمثانـة والطحـال ويعالج الأمراض المعدية وتحلل الخلايا والأنسجة ويزيد من استفادة الجسـم بالغذاء وهو مناسب وجيد لأمـراض فـروة الـرأس ومشـاكل الكلـى والصـداع النصفي.

الأماكن المفضل تواجد اللون البنفسجي فيها:

أماكن العبادة، غرف الاستقبال في العيادات والمستشفيات.

البنفسجي الفاتح لغرف النوم.

اللون الأخضر

يقع اللون الأخضر مواجها لمجموعات البرتقالية في الدائرة اللونية بين الأخضر المائل للاصفرار حتى اللون الأصفر، ومن جهة أخرى بين مجموعة الأخضر المائل للزرقة حتى الأزرق وينتج من مزج اللونين الأساسيين الأصفر والأزرق.

ويفقد اللون الأخضر قوته بالتخفيف ويصير أكثر برودة، وعندما يخلط مع اللون الأسود أو الرمادي بغرض تدرجه فإنه ينتج أخضر رمادي كالح أو زيتوني.

واللون الأخضر هو اللون الوحيد الذي إذا ما طغى على كل الألوان الأخرى فإن الإنسان لا يحس بأي ضيق أو ملل. لذلك لم يكن أحب إلى نفوس العرب البدو من اللون الأخضر وسط ألوان الصحراء الجدباء الخاوية.

ولقد أشار القرآن إلى اللون الأخضر ووصفه بلباس أهل الجنة ﴿ وَيَلْبَسُونَ ثِيَابًا خُضْرًا مِّن سُندُسٍ وَإِسْتَبْرَقٍ ﴾[1]

(١) سورة الكهف آية ٣١

الأثر النفسي لـ اللون الأخضر:

لقد أثبتت أبحاث الدكتور فريلنينج النفسية ببافاريا الشمالية والذي يعتبر أشهر طبيب نفساني في العالم يستخدم الألوان في العلاج إن اللون الأخضر يهدئ ضربات القلب، ويساعد على تحسين الدورة الدموية، وقد قام في أحد تجاربه بطلاء جدران بعض المصانع التي تستخدم آلات شديدة الضجيج فتبين إن العمال كفوا عن الشكوى من الضجيج بسبب تأثير اللون الأخضر المحيط بهم.

اللون الأخضر يوازن ويحقق التناغم ويشجع على التحمّل والفهم.

اللون الأخضر له تأثير ملطف ومهدئ على الجسم والعقل أيضاً. البشر الذين يعانون من الاكتئاب أو القلق يمكن أن يستفيدوا من الأشياء الخضراء التي تحيط بهم.

الأثر العلاجي لـ اللون الأخضر:

اللون الأخضر يريح الاضطرابات العصبية الإنهاك ومشاكل القلب والسرطان. عندما تكون مريضاً حاول أن تجلس بجانب أحد الهضاب أو بجانب بقعة خضراء وركز تفكيرك على الجزء المصاب من جسمك الذي تتمنى شفاءه.

اللون الأخضر له تأثير على اللسان والمخ والصفراء ويعمل على تنشيط الغدد، ويساعد على تخليص الجسم من السموم والفضلات.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأخضر فيها:

اللون الأخضر مناسب جداً في غرف النوم لأنه يساعد على الاسترخاء والهدوء وهي صفات مطلوبة حتى ينام الشخص براحة وبدون تعب.

اللون الأخضر مناسب للأماكن التي يكثر فيها الضجيج.

اللون الأبيض

ينتج اللون الأبيض إذا سقط الضوء الأبيض على جسم ما وقام هذا الجسم برد إشعاعات هذا الضوء جميعها.

ويعتبر أكثر الألوان سطوعاً، ومن أهم خصائص الأبيض وضوحاً قدرته على خفض قوة تألق أي لون إلى جانبه، وكذلك لا يتأثر الأبيض النقي في نفس الوقت بأي لون آخر مهما كان متألقا.

وعند خلط اللون الأبيض مع الألوان المتألقة فإنه يميل إلى سلب تألقها وتحويلها إلى ألوان ذات سطوع ضبابية معتمة.

وبالرغم من ضرورة مزج اللون الأبيض مع مختلف الألوان إلا أنه يجب تقليل استعماله إلى أدنى حد.

وإن الإضافة الغير محسوبة من اللون الأبيض إلى الألوان الأخرى بقصد التخفيف من تألقاتها ويجعلها طباشيرية المظهر قاحلة وغير زاهية مما يجب تجنبه، ولقد اتخذت الحمامة البيضاء وليست السوداء رمزاً للسلام والمحبة بالرغم من أن كل منهما أليف وديع.

والبياض هو قمة الصفاء والنقاء والوضوح.

كما يوحي بمعنى تطمئن له النفس وتحس بالصفاء والسكينة، ويبعث على التفاؤل والسرور والحب كذلك تزدان به العرائس في حفلات الزفاف رمزاً للعذرية والطهارة وهناك من يكرهون هذا اللون، وهم غالباً من مروا بتجربة أليمة مع المرض اضطرتهم إلى قضاء فترات طويلة في المستشفيات.

الأثر النفسي لـ اللون الأبيض:

يؤكد على الصفاء والنقاء، يضيء أفكارنا ويمنحنا الوضوح.

الأثر العلاجي لـ اللون الأبيض:

يستخدم لعلاج مرض الصفراء وخاصة المصابين بها من الأطفال حديثي الولادة حيث يسلط الضوء الأبيض الشديد عليهم فوق منطقة الكبد فيتم الشفاء بإذن الله وكذلك ينصح الأطباء مرضى الدرن الرئوي بالتعرض لضوء الشمس القوي وارتداء الثياب البيضاء.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأبيض فيها:

في أي غرفة، وقد يكون مرعباً في البعض، يمكن عند الحاجة كسر اللون بوضع لون آخر أو نباتات أو صور مناظر طبيعية.

اللون الأسود

ينتج اللون الأسود عندما يختفي الضوء عن سطح أو مكان، ويختلف تأثير اللون الأسود عندما يحيط بلون أو يقع خلفه أو أمامه، والأسود عديم اللون.

وإن الاستعمال الحكيم للون الأسود بين يدي فنان موهوب يمكنه من تحويل الشكل المصور إلى عمل بالغ الصفاء وإن الإسراف في استعمال أي نوع من أنواع الأسودان يمكنه أن يشوه الشكل، وبالخبرة وحدها يمكن السيطرة على هذا اللون العتيق.

والسواد يدل على الكسوف والخزي، ويرتبط هذا اللون في أذهاننا بالمناسبات الحزينة لذلك فإنه يبعث على التشاؤم في نفوس الكثيرين، كما

يعتبر في عالم الأزياء ملك الموضات حتى أن بعض بيوت الأزياء بدأت في تصميم أثواب الزفاف من اللون الأسود، وأيضا إعجابنا جميعاً بمشهد النجوم والأقمار وهي تتلألأ في صفحة السماء المظلمة.

الأثر النفسي والعلاجي لـ اللون الأسود:

وهذا اللون مطلق وغير موجود في ألوان الطيف وضد اللون الأبيض وينطلق من المواد المخدرة والسامة ويسمى بلون القوة في الثياب يعطي إحساس بالقوة والثقة بالنفس ولكنه محبط للشهية فإذا أردت إنقاص وزنك فافرش طاولة طعامك بغطاء أسود.

الأماكن المفضل تواجد اللون الأسود فيها:

ليس مناسباً استعماله كلون وحيد، ولكن مع ألوان أخرى وبعناية لأنه يحفز ويتمم أي لون آخر وفي أي موقع.

اللون الرمادي

يميل إلى السخونة عندما يمتزج بالألوان الساخنة وإلى البرودة عندما يزداد امتزاجه بالألوان الباردة.

ويمكن للرمادي بقوته الحيادية أن يحول تباينات اللون الصارخة إلى ألوان منسجمة ولهذه الوسيلة يدعى لنفسه الحيوية.

ووضع الرمادي بجوار لون ما يزيد من شدة اللون، كما أنه في الوقت نفسه يؤدي إلى ميل هذا الرمادي إلى اللون المكمل للون المجاور.

إن الرمادي خصوصاً الرمادي المتوسط هو أكثر الألوان جميعها حياداً، وهو لون خال تماماً من التعبير، وهو لون غامض، سلبي، متغلب، سهل

الانقياد، عديم الشخصية، منافق طفيلي، مداهن، ومتلون.

اللون الوردي (البمبي أو القرنفلي أو الفوشيا)

له تأثير ملطف على الجسم حيث يقوم بإرخاء العضلات. وبسبب أنه وجد أن اللون الوردي له تأثير مهدىء على أولئك الذين يتميزون بالعدوانية والميل إلى العنف، فعادة ما يستخدم هذا اللون في السجون والمستشفيات ومراكز الأحداث (الصبية الصغار) ومراكز علاج الإدمان.

والذين يعانون من القلق أو التأثيرات السلبية الناتجة عن التوقف المفاجئ عن استعمال المخدرات يمكن أيضاً أن يستفيدوا من الألوان الوردية المحيطة بهم. واللون الودي هو لون مناسب لغرف النوم حيث إنه يصنع جواً رومانسياً.

اللون النيلي

هذا اللون سالب التأثير ويشابه اللون الأزرق في التأثير والمفعول ولكنه أكثر قوة. وهذا اللون منشط للذاكرة والتفكير ويشفي الاضطرابات المعوية ويؤثر على كل الجهاز التنفسي والشرايين والذراعين ويشفي كافة اضطرابات التنفس.

اللون فوق البنفسجي (الأشعة فوق البنفسجية)

هذا اللون له تأثير سالب ويشفي الكساح ولكنه مضر في حالة الإصابة بأمراض القلب والرئتين ويسبب الانفصال الشبكي بالعين وكذلك لا يُستعمل في علاج السرطان ولكنه مطهر وقاتل لبعض الجراثيم. والمعروف أن هذا

اللون يكثر في أشعة الشمس لذلك ينصح بتعريض الأطفال للشمس، وكذلك مرضى الدرن الرئوي.

اللون تحت الأحمر (الأشعة تحت الحمراء)

هذا اللون لا يُستعمل بتاتاً في كافة حالات الاحتقان ولكنه يساعد في إعادة بناء كرات الدم الحمراء ويُستعمل كمهدئ لآلام التهاب الأعصاب ويشفي أمراض فقر الدم والسل. والمعروف أن الأشعة تحت الحمراء تكثر في طيف الشمس في المناطق القريبة من خط الاستواء، بينما تقل بها الأشعة فوق البنفسجية.

اللون فوق الأخضر (الأشعة فوق الخضراء)

هذا اللون يسمى أحياناً باللون الرمادي، وهو ينطلق من القطب الجنوبي ومضاد للون الأخضر الذي يحتويه الطيف الشمسي. وهو لون قاتل للجراثيم ويلحم الأنسجة الحية والجروح، وهذا الإشعاع أقوى من كافة الألوان الأخرى، وهو موجود داخل الهرم الأكبر وموجود في كافة المضادات الحيوية.

وقد توصلت الأبحاث العلمية العالمية إلى اكتشاف الألوان المميزة لبعض أنواع الميكروبات المسببة للأمراض وكذلك الألوان المضادة لها والتي تمنحه الشفاء وتتلخص كالآتي:

١. ميكروب الفيبريو كوليرا *Vibrio Cholera* والذي يسبب مرض الكوليرا، ولونه الذاتي الأسود، ولونه الشافي الأزرق.

٢. ميكـــــروب ميكوبـــــاكتيريوم تيوبركليـــــو ســـــيس *Mycobacterium Tuberculo-sis* والذي يسبب مرض الدرن الرئـوي (السـل) ولونه الذاتي الأصفر، ولونه الشـافي الأبـيض وضـوء الشـمس والهـواء الطلـق النظيف.

٣. ميكـــروب ريكيتســـيا بروازيكـــاي وريكيتســـيا موســـيري *Rickettsia prowa-zikii & Rickettsia moosseri* واللـذان يسـببان حمـى التيفوس، ولونه الذاتي الأحمـر والأسـود، ولونـه الشـافي الأصـفر ولمـدة ١٥ دقيقة.

٤. ميكروب النيوموكـوككس *Pneumococcus* والـذي يسـبب الالتهـاب الرئوي والكلوي، ولونه الذاتي الأسود، ولونه الشافي البنفسجي.

٥. ميكروب الستربتوكوككس *Streptococcus* والـذي يسـبب الخـراريج والالتهابات الجلدية، ولونه الذاتي الأخضر والأزرق، ولونه الشافي الأخضـر السالب (فوق الأخضر).

٦. ميكـروب البيوسـيانس *Bact.p yoscyaneus* والـذي يسـبب تكـوّن الصديد والقـروح، ولونـه الـذاتي الأزرق والأحمـر والأخضـر، ولونـه الشـافي الأسود.

٧. ميكروب المينينجوكوككس *Meningococcus* والذي يسبب الالتهاب السحائي بالمخ، ولونه الذاتي الأحمر، ولونه الشافي البنفسجي.

٨. ميكروب الشيجيللـلا *Shigella* والذي يسبب الدوسنتاريا المكروبية، ولونه الذاتي الأسود، ولونه الشافي الأحمر الدموي والحرارة.

ومن المعروف كذلك أن الجانب الأيسـر للـذكر ينبعـث منـه تيـار أزرق سالب أما الجانب الأيمـن فينبعـث منـه تيـار أحمـر موجـب، في حـين أن

الأنثى تنبعث منها تيارات عكس الذكر إلا في حالة حدوث الدورة الدموية الشهرية عندها أو نزف بالرحم فإنها تماثل الذكر في القطبية الموجبة.

ولقد ثبت بالتجربة أن الأشخاص ذوي السلوك العدواني العنيف إذا وضعوا في غرفة مطلية جدرانها باللون البمبي الفاتح ولفترة قصيرة فان أعصابهم تهدأ وتسترخي وأحياناً ينامون... ولقد ثبت نجاح هذا الإجراء بدلاً من استخدام العنف البدني مع المرضى العصبيين في المستشفيات.

ويرجع سبب ذلك إلى أن الطاقة الكهرومغناطيسية الصادرة من هذا اللون تحدث تأثيرا فسيولوجيا مهبطا مباشرا على إفراز الغدة الصنوبرية (الواقعة خلف الجبهة) وكذلك على الهيبوثالاماس... وهما اللذان ينظمان عمل الغدد الصماء وبذلك يؤثران على الوظائف الأساسية بالجسم وعلى الانفعالات العاطفية ومن بينها السلوك العدواني.

وكذلك ثبت علمياً أن طلاء جدران حجرات الدراسة باللون الأزرق الفاتح مع سجاد رمادي اللون على الأرض وإضاءتها بمصابيح ضوئية عادية يحدث انخفاضاً في معدل ضربات القلب عند التلاميذ ويجعلهم أكثر انتباها للمدرسين ويقلل سلوكهم العدواني بعكس اللون البرتقالي للجدران والإضاءة بمصابيح الفلورسنت. ويفسر العلماء ذلك بأن الطاقة الكهرومغناطيسية الصادرة من الضوء الأبيض العادي تؤثر على المواصلات العصبية بالمخ (وهذا التأثير ثبت صحته نتيجة للتجارب العلمية على بعض الحيوانات الثديية الصغيرة. حيث وجد العلماء أن تسليط الضوء العادي على شبكية العين لهذه الحيوانات يحدث زيادة ملحوظة في إفراز مادة الميلاتونين التي تفرزها الغدة الصنوبرية وبالتالي يزيد إفراز مادة السيراتونين التي تعد من الموصلات العصبية الهامة بالجسم).

وثبت كذلك بالتجربة أن تسليط الضوء الأبيض العادي على الأطفال المكفوفين يحدث تأثيراً ملحوظاً على ضغط الدم ومعدل النبض والتنفس مساوياً لما يحدث للمبصرين. كذلك وجد أن الألوان الضوئية المختلفة تحدث تأثيرات بدرجات متفاوتة على ضغط الدم والنبض والتنفس ونشاط المخ عند الإنسان والحيوان مما يدل على أن الضوء الملون يعتبر من أهم العوامل المؤثرة على وظائف الجسم ويأتي بعده تأثير نوعيات الطعام المختلفة. كذلك وجد أنه يمكن شفاء مرض الصفراء عند الأطفال حديثي الولادة عن طريق تسليط ضوء أزرق فاتح على مكان الكبد فيتم الشفاء سريعاً.

الخاتمة

اجعل من حياتك رسالة ومهمة؛ لا تجعلها للراحة والاستجمام وتذكر دائماً أن البداية أول الفوز والنجاح.

كن نبراساً للنور، وقوة للخير. شارك الآخرين المنح، شارك الآخرين حبك عسى أن يرحمك الله.

إني أتطلع إلى مقابلتك شخصياً وأنت على أفضل حال في يوم من الأيام عما قريب.

مع خالص حبي وتقديري واحترامي.

"محمد الهاشمي"

المؤلف في سطور



الدكتور: محمد يوسف رجب الهاشمي

من مواليد مدينة حلب وهو شريف من الأشراف المنتسبين لآل البيت.

وهو طبيب درس الطب البشري و تخصص بالطب البديل حاصل على العديد من الدورات المتخصصة بالطب البديل والتنمية البشرية.

متخصص في طب النباتات.. والعلاج بالحجامة.. والإبر الصينية.. والعلاج بالشياتسو.. والعلاج بالرفلوكسولجي.. والعلاج بالألوان.. والعلاج بخط الزمن.. والعلاج بالتنويم الذاتي والاسترخاء.

من مؤلفاته:

١. كتاب أساسيات العلاج بالحجامة والفصد/ دار البيت العتيق للنشر والتوزيع.

٢. كتاب البرمجة اللغوية العصبية والأثر النفسي للألوان/ المكتبة الأهلية.

٣. كتاب البدائل الطبية

٤. له العديد من التسجيلات الصوتية لجلسات الاسترخاء والتنويم الذاتي، يستطيع أي شخص الحصول عليها من المؤلف حصرياً.

للتواصل:

تستطيع عزيزي القارئ التواصل معنا عبر هذه العناوين.

موقع إلكتروني www.alhashemi-clinic.com

بريد إلكتروني Alhashemi7@yahoo.com

بريد إلكتروني dr.Alhashemi@hotmail.com

موبايل: ٠٠٩٦٢٧٩٥٩٧٩٠٥٤ عمان _ الأردن

موبايل: ٠٠٩٦٣٩٣٢٥٣٩٥٩٧ دمشق _ سوريا

قائمة المراجع

١. القرآن الكريم

٢. فتح الباري. ابن حجر العسقلاني.

٣. البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود. د. إبراهيم الفقي. المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية ٢٠٠١.

٤. قوة التحكم في الذات. د. إبراهيم الفقي. المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية ٢٠٠٠.

٥. المفاتيح العشرة للنجاح. د. إبراهيم الفقي. المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية ١٩٩٩.

٦. آفاق بلا حدود. بحث في هندسة النفس الإنسانية. د. محمد التكريتي . دار المعارج ١٤١٩ هـ

٧. الممارس في علم البرمجة اللغوية العصبية *NLP*. د. نجيب عبد الله الرفاعي.

٨. التشكيل اللوني في الطباعة ، د. إدريس فرج الله

٩. الطب الشعبي التقليدي حقائق وغرائب. د. سمير يحيى الجمال.

10. *NLP In 21 Days. Harry Alder & Beryl Heather. Judy Piatkus LTD 1999.*

11. *The Power of Your Subconscious Mind. Dr. Joseph Murphy. Prentice Hall 1999.*

12. *Prescription for Nutritional . Phyllis Balch / James Balch*

قائمة المحتويات



هذا الكتاب

- يعمل على تغيير السلوك السلبي والتحكم في العادات.
- تغيير الاعتقادات السلبية المقيدة.
- تنمية المهارات ورفع مستوى الاداء.
- استخدام اللغة للوصول إلى العقل الباطن لتغيير المعاني والمفاهيم.
- التحكم في العواطف السلبية.
- الاتصال الإيجابي وتحقيق الألفة مع الآخرين.
- فهم لغة العين وإشاراتها.
- الدخول في عالم الألوان ومعرفة أثرها النفسي والعلاجي.

الأهلية للنشر والتوزيع

المملكة الأردنية - عمان
وسط البلد - بجانب مطعم القدس
هاتف: 4638688 - فاكس: 4657445
ص.ب: 7772 عمان 11118 الأردن
e-mail: alahlia@nets.jo
تصميم الغلاف: لينو ابراهيم zoom art

منشورات 2006